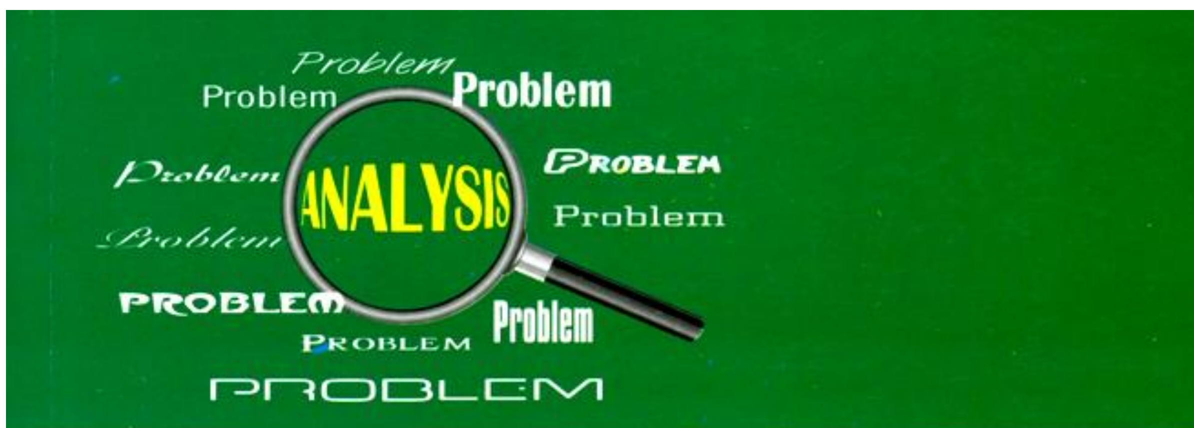


PGS.TS. PHẠM VĂN DƯỢC
TS. TRẦN PHƯỚC

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH







NHÀ XUẤT BẢN
ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP TP.HỒ CHÍ MINH

PHÂN TÍCH
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

PGS. TS. PHẠM VĂN DƯỢC – TS. TRẦN PHƯỚC

PHÂN TÍCH

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP TP.HCM

LỜI NÓI ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh như hiện nay, để tồn tại và phát triển vững chắc, doanh nghiệp cần có một hệ thống công cụ quản lý kinh tế phù hợp để giúp doanh nghiệp đánh giá đúng đắn và đầy đủ hoạt động kinh doanh, từ đó đưa ra những quyết định kinh doanh hiệu quả..

*Để giúp cho bạn đọc, nhất là nhà quản lý doanh nghiệp những thông tin cần thiết về hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, Nhà xuất bản Đại học Công nghiệp TP. HCM xin giới thiệu giáo trình "**Phân tích Hoạt động Kinh doanh**" của PGS - TS Phạm Văn Dược - Khoa Kế toán - Kiểm toán, Trườnng Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh và TS. Trần Phước - Khoa Kế toán - Kiểm toán, Trường Đại học Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh. Trọng tâm của quyển sách gồm các nội dung sau:*

- Cơ sở lý luận về phân tích và các phương pháp sử dụng;

- Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh;

- Phân tích chi phí và giá thành;

- Phân tích tiêu thụ và lợi nhuận;

- Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.

*Chúng tôi hy vọng rằng quyển "**Phân tích Hoạt động Kinh doanh**" sẽ là một tài liệu thiết thực, bổ ích đối với các doanh nhân, các bạn sinh viên các trường Đại học, Cao đẳng, Trung học chuyên nghiệp và các trường quản lý kinh tế, và tất cả những ai có quan tâm đến công tác phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp.*

Chủ biên

PGS. TS. PHẠM VĂN DƯỢC

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1. ĐỐI TƯỢNG CỦA PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1.1. Các khái niệm về phân tích

* ***Về phân tích nói chung***: Theo nghĩa chung nhất thường được hiểu là chia nhỏ sự vật, hiện tượng trong mối quan hệ hữu cơ giữa các bộ phận và hiện tượng cấu thành sự vật, hiện tượng đó.

Như vậy: Phân tích có thể được hiểu chung nhất là phân nhỏ (chia nhỏ) các sự vật và các hiện tượng kinh tế.

- Sự vật ở đây được hiểu là các hiện tượng tự nhiên. Để chia nhỏ các hiện tượng tự nhiên phải có các dụng cụ cụ thể để phân tích. Ví dụ như phân tích vi sinh phải sử dụng kính hiển vi, phân tích hóa học phải sử dụng các phản ứng hóa học, phân tích ô nhiễm môi trường phải sử dụng các công cụ nhất định... Phân tích các sự vật thường được nghiên cứu trong các môn khoa học tự nhiên.

- Hiện tượng kinh tế được hiểu là các hiện tượng kinh tế gắn liền với xã hội. Phân tích các hiện tượng kinh tế – xã hội, phải sử dụng các công cụ khác với các công cụ phân tích hiện tượng tự nhiên, là các công cụ cụ thể. Các công cụ phân tích ở đây là các "Khái niệm trừu tượng". Đó là hệ thống các tiêu chí, tri thức, các phương pháp... ví dụ như: muốn đánh giá tình hình thu nhập của một quốc gia, một vùng, một địa phương, phải căn cứ vào các tiêu chí thu

nhập bình quân... Hoặc, muốn đánh giá hiệu quả và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải sử dụng các chỉ tiêu phản ánh về kết quả và hiệu quả kinh doanh... Phân tích các hiện tượng kinh tế thường được sử dụng để nghiên cứu trong các môn khoa học kinh tế và xã hội.

* ***Về phân tích kinh tế***: Theo Marx, "Nghiên cứu phải nắm đầy đủ tài liệu với tất cả chi tiết của nó, phải phân tích các hình thái phát triển khác nhau và phải tìm ra được mối liên hệ bên trong và bên ngoài của hình thái kinh tế đó".

Như vậy, muốn phân tích trước hết phải nắm đầy đủ tài liệu với tất cả chi tiết của tài liệu, tức phải nắm đầy đủ các nguồn thông tin liên quan đến các vấn đề phân tích. Từ các thông tin đó, phải nghiên cứu các hình thái vận động và phát triển, trong điều kiện thời gian và không gian khác nhau. Để làm rõ các nguyên nhân dẫn đến kết quả của các hiện tượng kinh tế – xã hội, ta phải đi sâu nghiên cứu tìm ra được các mối liên hệ ở bên trong và ở bên ngoài các hiện tượng kinh tế xã hội đó.

* ***Về phân tích hoạt động kinh doanh:*** Phân tích kinh tế trong phạm vi doanh nghiệp được gọi là phân tích hoạt động kinh doanh hoặc nói tắt là phân tích kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh mang nhiều tính chất khác nhau và phụ thuộc vào đối tượng cũng như các giải pháp quản lý mà ta áp dụng. Có nhiều loại hình phân tích kinh tế nhưng chúng đều có một cơ sở chung và phụ thuộc vào đối tượng phân tích. Các phương pháp phân tích kinh tế quốc dân, phân tích lãnh thổ... được nghiên cứu ở các môn học khác, phân tích kinh tế của doanh nghiệp, được gọi là môn khoa học riêng và được giảng dạy trong các trường đại học, thường được gọi là phân tích hoạt động kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh (PTHĐKD) là quá trình nghiên cứu để phân tích toàn bộ quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp (DN), nhằm làm rõ

chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần được khai thác, trên cơ sở đó đề ra các phương án và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp.

Trước đây, trong điều kiện sản xuất kinh doanh đơn giản với quy mô nhỏ, yêu cầu thông tin cho nhà quản trị chưa nhiều và chưa phức tạp, công việc phân tích cũng được tiến hành giản đơn, có thể thấy ngay trong công tác hạch toán. Khi sản xuất kinh doanh càng phát triển, thì nhu cầu đòi hỏi thông tin cho nhà quản trị càng nhiều, đa dạng và phức tạp. Phân tích hoạt động kinh doanh hình thành và phát triển như một môn khoa học độc lập để đáp ứng nhu cầu thông tin cho các nhà quản trị.

Người ta phân biệt phân tích, như là một hoạt động thực tiễn, vì phân tích hoạt động kinh doanh luôn đi trước quyết định và là cơ sở cho việc ra quyết định kinh doanh. Phân tích hoạt động kinh doanh là một ngành khoa học, nghiên cứu các phương pháp phân tích có hệ thống, và tìm ra những giải pháp áp dụng các phương pháp đó ở mỗi doanh nghiệp.

Như vậy phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình nhận thức và cải tạo hoạt động kinh doanh một cách tự giác và có ý thức, phù hợp với điều kiện cụ thể và với yêu cầu của các quy luật kinh tế khách quan, nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh cao hơn.

1.1.2. Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh

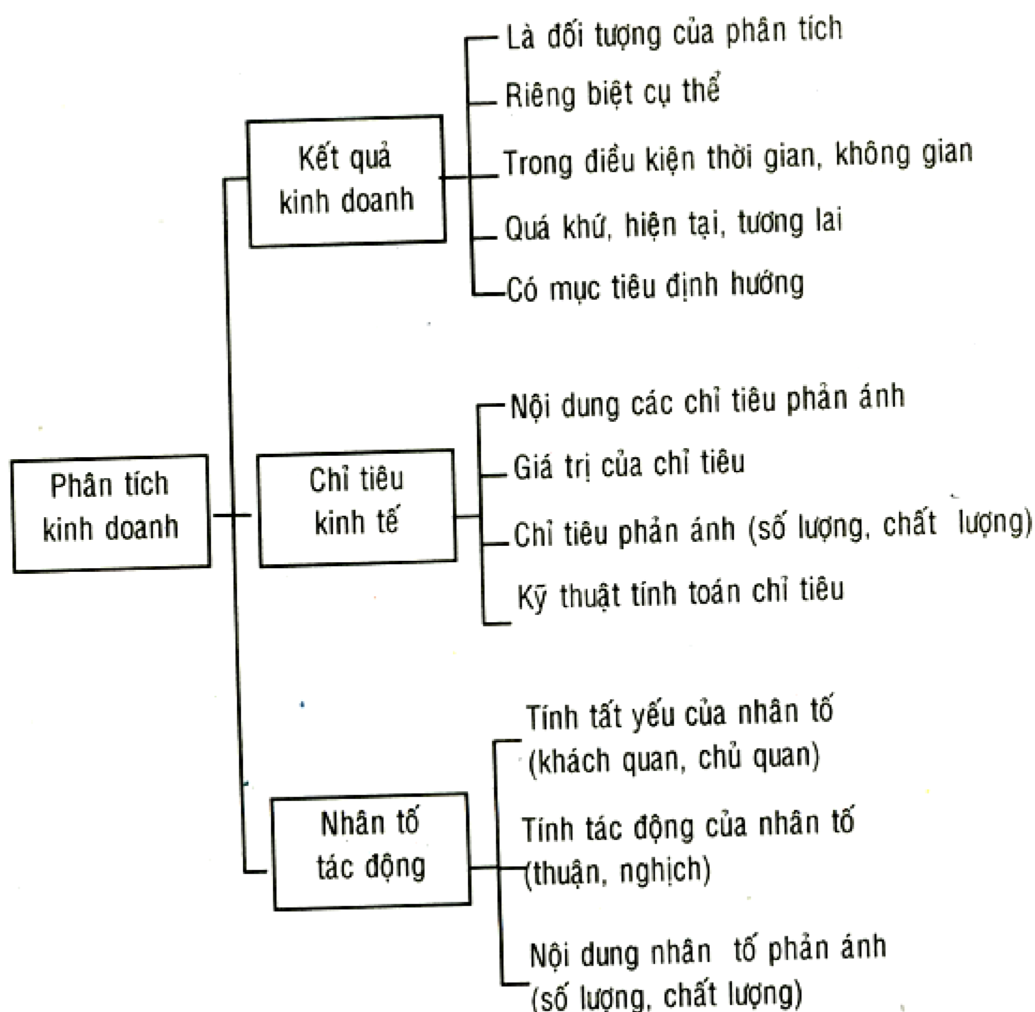
Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp (và đồng thời cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng bên ngoài nữa). Những thông tin này thường không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc trong bất cứ tài liệu nào ở doanh nghiệp. Để có những thông tin này người ta phải thông qua quá trình phân tích.

Với tư cách là môn khoa học độc lập, phân tích hoạt động kinh doanh có đối tượng riêng. Trong phạm vi nghiên cứu nó là một hoạt động kinh doanh, đồng thời cũng là một hiện tượng xã hội đặc biệt.

Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh là: "Đánh giá quá trình hướng đến kết quả hoạt động kinh doanh, với sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng và được biểu hiện thông qua các chỉ tiêu kinh tế."

Nội dung của đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh được khái quát qua Sơ đồ 1.1 dưới đây:

Sơ đồ 1.1: Đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh



Phân tích là đánh giá quá trình hướng đến kết quả hoạt động kinh doanh, kết quả hoạt động kinh doanh có thể là kết quả kinh doanh đã đạt được, hoặc kết quả của các mục tiêu trong tương lai cần phải đạt được, và như vậy kết quả hoạt động kinh doanh thuộc đối tượng của phân tích. Kết quả hoạt động kinh doanh bao gồm sự tổng hợp quá trình hình thành, do đó kết quả phải là riêng biệt và trong từng thời gian nhất định, chứ không thể là kết quả chung chung. Các kết quả hoạt động kinh doanh, nhất là hoạt động theo cơ chế thị trường cần phải định hướng theo mục tiêu dự toán. Quá trình định hướng hoạt động kinh doanh được định lượng cụ thể thành các chỉ tiêu kinh tế, và phân tích cần hướng đến các kết quả của các chỉ tiêu để đánh giá.

Ví dụ: Nghiên cứu chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ sản phẩm của toàn bộ doanh nghiệp, hay của một bộ phận doanh nghiệp, tiêu thụ năm qua hay kế hoạch dự toán năm tới, tiêu thụ của một loại sản phẩm hay bao gồm nhiều loại sản phẩm.

Hoặc nói đến lợi tức, là tợi tức trước khi trừ thuế hay sau khi trừ thuế, lợi tức của sáu tháng hay cả năm, lợi tức của tất cả các mặt hoạt động ở doanh nghiệp hay chỉ là hoạt động kinh doanh chính.

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ dừng lại ở đánh giá biến động của kết quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế, mà còn đi sâu xem xét các nhân tố ảnh hưởng tác động đến sự biến động của chỉ tiêu kinh tế.

Chỉ tiêu kinh tế có thể hiểu là các mục tiêu đặt ra hướng tới tương lai, các chỉ tiêu phải lượng hóa bằng thước đo giá trị. Trong hoạt động kinh doanh người ta sử dụng hệ thống chỉ tiêu kinh tế – kỹ thuật, căn cứ vào đó làm tiêu chuẩn để phấn đấu và phân tích, đánh giá hoạt động kinh doanh.

Các chỉ tiêu kinh tế khác nhau có nội dung cấu thành riêng biệt, thường ít thay đổi hơn so với giá trị của nó, giá trị của các chỉ tiêu thường thay đổi qua các kỳ kinh doanh. Nội dung chỉ tiêu phản ánh có thể là chỉ tiêu số lượng hoặc chỉ tiêu chất lượng, chỉ tiêu số lượng phản ánh quy mô khối lượng của hoạt động kinh doanh. Có nhiều kỹ thuật để tính toán các chỉ tiêu bằng số tương đối, số tuyệt đối, số bình quân... môi trường kỹ thuật hoặc phương pháp tính sẽ cho ta ý nghĩa trong phân tích khác nhau.

Nhân tố là các yếu tố cấu thành nên chỉ tiêu phân tích, ví dụ: Doanh thu bán sản phẩm gồm hai nhân tố lượng và giá, giá thành sản xuất theo khoản mục có ba nhân tố cấu thành gồm nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung.

Căn cứ tính tất yếu của nhân tố gồm ***nhân tố khách quan và nhân tố chủ quan***, nhân tố chủ quan là nhân tố nội sinh doanh nghiệp làm chủ tác động đến các chỉ tiêu, ngược lại nhân tố khách quan là nhân tố tác động ngoài ý muốn chủ quan, là nhân tố khách thể.

Căn cứ vào tính tác động gồm ***nhân tố thuận và nghịch hay nhân tố tác động cùng chiều hay ngược chiều***. Nhân tố thuận là khi nhân tố tăng hoặc giảm sẽ làm chỉ tiêu tăng hoặc giảm theo, nhân tố nghịch là nhân tố tác động ngược lại với chỉ tiêu.

Ví dụ: Doanh thu = lượng x giá bán

Doanh thu là chỉ tiêu do hai nhân tố cấu thành là lượng bán và giá bán, hai nhân tố này tác động cùng chiều với chỉ tiêu, nghĩa là lượng bán và giá bán tăng hoặc giảm thì sẽ làm doanh thu cũng tăng hoặc giảm.

Nên ta có:

$$\text{Giá bán} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Lượng bán}}$$

Như vậy ở đây giá bán là chỉ tiêu nghiên cứu, cấu thành bởi hai nhân tố doanh thu và lượng bán, trong đó doanh thu là nhân tố tác động cùng chiều, còn lượng bán là nhân tố tác động ngược chiều với doanh thu.

Nhân tố là những yếu tố tác động đến chỉ tiêu, tùy theo mức độ biểu hiện và mối quan hệ với chỉ tiêu, mà nhân tố tác động theo chiều hướng thuận hoặc nghịch đến chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ khác:

Giá trị sản xuất = Tổng số giờ x Giá trị một giờ

Chỉ tiêu giá trị tổng sản xuất có hai nhân tố tác động, tổng số giờ và giá trị một giờ, cả hai nhân tố cùng tác động thuận chiều với chỉ tiêu, có nghĩa là các nhân tố tăng sẽ làm chỉ tiêu tăng và ngược lại.

Ví dụ khác:

$$\text{Số lượng sản phẩm sản xuất} = \frac{\text{Tổng chi phí vật liệu sản xuất}}{\text{Mức tiêu hao vật liệu cho một sản phẩm}}$$

Nhân tố mức tiêu hao vật liệu tác động nghịch chiều với chỉ tiêu số lượng sản phẩm, vì mức tiêu hao tăng làm cho số lượng sản phẩm giảm và ngược lại.

Như vậy phân tích các nhân tố phụ thuộc vào mối quan hệ cụ thể của nhân tố với chỉ tiêu phân tích. Chỉ tiêu và các nhân tố có thể chuyển hóa cho nhau tùy thuộc theo mục tiêu của phân tích.

Ví dụ: Khi nghiên cứu chỉ tiêu giá trị sản lượng giờ thì giá trị sản lượng là nhân tố của chỉ tiêu.

$$\text{Giá trị một giờ} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số giờ}}$$

Quá trình phân tích hoạt động kinh doanh cần định hướng tất cả các chỉ tiêu là biểu hiện kết quả hoạt động kinh doanh (đối tượng của phân tích), và các nhân tố ở những trị số xác định cùng với độ biến động xác định.

Vậy muốn phân tích hoạt động kinh doanh trước hết phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu kinh tế, cùng với việc xác định mối quan hệ phụ thuộc của các nhân tố tác động đến chỉ tiêu. Xây dựng mối liên hệ giữa các chỉ tiêu khác nhau để phản ánh được tính phức tạp đa dạng của nội dung phân tích.

1.1.3. Vai trò của phân tích hoạt động kinh doanh:

- Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm năng trong hoạt động kinh doanh, mà còn là công cụ cải tiến quy chế quản lý trong kinh doanh.

Bất kỳ hoạt động kinh doanh trong các điều kiện hoạt động khác nhau như thế nào đi nữa, cũng còn những tiềm ẩn, khả năng tiềm tàng chưa được phát hiện. Chỉ thông qua phân tích doanh nghiệp mới có thể phát hiện được, và khai thác chúng để mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Thông qua phân tích, doanh nghiệp mới thấy rõ nguyên nhân cùng nguồn gốc của các vấn đề phát sinh và có giải pháp cụ thể để cải tiến quản lý.

- Phân tích hoạt động kinh doanh cho phép các nhà doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũng như những hạn chế trong doanh nghiệp. Chính trên cơ sở này các doanh nghiệp sẽ xác định đúng đắn mục tiêu cùng các chiến lược kinh doanh có hiệu quả.

- *Phân tích hoạt động kinh doanh là cơ sở quan trọng để* ra các quyết định kinh doanh.

- Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ quan trọng trong những chức năng quản trị có hiệu quả ở doanh nghiệp.

• Phân tích là quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh, là cơ sở cho việc ra quyết định đúng đắn trong chức năng quản lý, nhất là các chức năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh để đạt các mục tiêu kinh doanh.

• Phân tích hoạt động kinh doanh là biện pháp quan trọng để phòng ngừa rủi ro.

Để kinh doanh đạt hiệu quả mong muốn, hạn chế rủi ro xảy ra, doanh nghiệp phải biết phương thức tiến hành phân tích hoạt động kinh doanh, đồng thời dự đoán các điều kiện kinh doanh trong thời gian tới, để vạch ra chiến lược kinh doanh phù hợp. Ngoài việc phân tích các điều kiện bên trong doanh nghiệp về ***tài chính, lao động vật tư***... doanh nghiệp còn phải quan tâm phân tích các điều kiện tác động ở bên ngoài như ***thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh***... Trên cơ sở phân tích trên, doanh nghiệp dự tính các rủi ro có thể xảy ra và có kế hoạch phòng ngừa trước khi xảy ra.

• Tài liệu phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ cần thiết cho các nhà quản trị ở bên trong doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng bên ngoài khác, khi họ có mối quan hệ về nguồn lợi với doanh nghiệp. Vì, thông qua phân tích họ mới có thể có quyết định đúng đắn trong việc hợp tác đầu tư, cho vay... với doanh nghiệp nữa hay không?

1.1.4. Nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh doanh

Để trở thành một công cụ quan trọng của quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp và là cơ sở cho việc ra các quyết định kinh doanh đúng đắn, phân tích hoạt động kinh doanh có những nhiệm vụ sau:

1.1.4.1. Kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh

Nhiệm vụ trước tiên của phân tích là đánh giá và kiểm tra khái quát giữa kết quả tính được so với các mục tiêu kế hoạch, dự toán định mức... đã đặt ra, để khẳng định tính đúng đắn và khoa học của chỉ tiêu xây dựng, trên một số mặt chủ yếu của quá trình hoạt động kinh doanh.

Ngoài quá trình đánh giá dựa trên phân tích cần xem xét đánh giá tình hình chấp hành các quy định, các thể lệ thanh toán, trên cơ sở tôn trọng pháp luật của nhà nước ban hành và luật trong kinh doanh quốc tế.

Thông qua quá trình kiểm tra, đánh giá, người ta có được cơ sở định hướng để nghiên cứu sâu hơn ở các bước sau, nhằm làm rõ các vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm.

1.1.4.2. Xác định các nhân tố ảnh hưởng

Sự biến động của chỉ tiêu là do ảnh hưởng trực tiếp của các nhân tố gây nên, do đó ta phải xác định trị số của nhân tố và tìm nguyên nhân gây nên biến động của trị số nhân tố đó.

Ví dụ: Khi nghiên cứu tình hình thực hiện định mức giá thành sản phẩm, ta phải xác định trị số gây nên biến động giá thành. Căn cứ vào các khoản mục chi phí, xác định trị số của khoản mục nào là chủ yếu: ***nguyên liệu, lao động hay chi phí sản xuất chung***? Nếu là chi phí nguyên liệu trực tiếp, thì do lượng nguyên liệu hay do giá của nguyên liệu. Nếu là lượng nguyên liệu tăng lên thì là do khâu quản lý, do thiết bị cũ hay do tình hình định mức chưa hợp lý...?

1.1.4.3. Đề xuất các giải pháp nhằm khai thác tiềm năng

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ đánh giá kết quả chung chung, mà cũng không chỉ dừng lại ở chỗ xác định nhân tố và tìm nguyên nhân, mà phải từ cơ sở nhận thức đó phát hiện các tiềm năng cần được khai thác, và những chỗ còn tồn tại yếu kém, nhằm đề xuất giải pháp phát huy thế mạnh và khắc phục điểm yếu ở doanh nghiệp.

1.1.4.4. Xây dựng phương án kinh doanh căn cứ vào mục tiêu đã định

Quá trình kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh là để nhận biết tiến độ thực hiện và những nguyên nhân sai lệch xảy ra, ngoài ra còn giúp cho doanh nghiệp phát hiện những thay đổi có thể xảy ra tiếp theo. Nếu như kiểm tra và đánh giá đúng đắn, nó có tác dụng giúp cho doanh nghiệp điều chỉnh kế hoạch và đề ra các giải pháp tiến hành trong tương lai.

Định kỳ, doanh nghiệp phải tiến hành kiểm tra và đánh giá trên mọi khía cạnh hoạt động, đồng thời căn cứ vào các điều kiện tác động ở bên ngoài, như môi trường kinh doanh hiện tại và tương lai để xác định vị trí của doanh nghiệp đang đứng ở đâu và hướng đi đâu, các phương án xây dựng chiến lược kinh doanh có còn thích hợp nữa hay không? Nếu không phù hợp thì cần phải điều chỉnh kịp thời.

Nhiệm vụ của phân tích nhằm xem xét các dự báo, dự toán có thể đạt được trong tương lai, có thích hợp với chức năng hoạch định các mục tiêu kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường hay không?

1.2. CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH

1.2.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích hoạt động kinh doanh. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần nắm vững ba nguyên tắc sau:

1.2.1.1. Lựa chọn gốc so sánh

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh, được gọi là gốc so sánh. Tùy theo mục đích của nghiên cứu mà lựa chọn gốc so sánh thích hợp. Các gốc so sánh có thể là:

- Tài liệu năm trước (kỳ trước), nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu.
- Các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự báo, định mức) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức.
- Các chỉ tiêu trung bình của ngành, khu vực kinh doanh, nhu cầu đơn đặt hàng... nhằm khẳng định vị trí của doanh nghiệp và khả năng đáp ứng nhu cầu...

Các chỉ tiêu từng kỳ được so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ phân tích, và là kết quả mà doanh nghiệp đã đạt được, hoặc có thể là chỉ tiêu kế hoạch hướng đến tương lai.

1.2.1.2. Điều kiện có thể so sánh được

Để phép so sánh có ý nghĩa thì điều kiện tiên quyết là các chỉ tiêu được sử dụng phải đồng nhất. Trong thực tế thường điều kiện có thể so sánh được giữa các chỉ tiêu kinh tế cần được quan tâm cả về thời gian và không gian.

a) Về mặt thời gian: là các chỉ tiêu được tính trong cùng một khoảng thời gian hạch toán, phải thống nhất trên ba mặt sau:

- Phải phản ánh cùng một nội dung kinh tế phản ánh chỉ tiêu.

- Phải cùng là một phương pháp tính toán chỉ tiêu
- Phải cùng là một đơn vị tính

b) Về mặt không gian: các chỉ tiêu cần được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự như nhau.

Ví dụ: Nghiên cứu chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế của hai doanh nghiệp A là 100 tr.đ, doanh nghiệp B là 50 tr.đ. Nếu ta vội vàng kết luận là doanh nghiệp A có hiệu quả kinh doanh gấp 2 lần doanh nghiệp B là chưa có cơ sở vững chắc, dù cùng thời gian kinh doanh như nhau, nhưng nếu như cho biết thêm thông tin là quy mô vốn hoạt động của doanh nghiệp A gấp 4 lần vốn hoạt động của doanh nghiệp B, thì kết luận trên sẽ là ngược lại, B hiệu quả hơn A chứ không phải A hiệu quả hơn B.

Để đảm bảo tính đồng nhất người ta cần phải quan tâm tới phương tiện được xem xét mức độ đồng nhất có thể chấp nhận được, độ chính xác cần phải có, thời gian phân tích được cho phép v.v...

1.2.1.3. Kỹ thuật so sánh

Để đáp ứng các mục tiêu nghiên cứu người ta thường sử dụng những kỹ thuật so sánh sau:

- *So sánh bằng số tuyệt đối:* là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện khối lượng quy mô của các hiện tượng kinh tế.

- *So sánh bằng số tương đối:* là kết quả của phép chia, giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức phổ biến của các hiện tượng kinh tế.

- *So sánh bằng số bình quân:* số bình quân là dạng đặc biệt của số tuyệt đối, biểu hiện tính chất đặc trưng

chung về mặt số lượng, nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận, hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

- *So sánh mức biến động tương đối điều chỉnh theo hướng quy mô chung:* là kết quả so sánh của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với trị số kỳ gốc, đã được điều chỉnh theo hệ số của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định quy mô chung.

Công thức:

Mức biến động tương đối = Chỉ tiêu kỳ phân tích − Chỉ tiêu kỳ gốc x Hệ số điều chỉnh

Ví dụ: Để minh họa các kỹ thuật so sánh, giữa chỉ tiêu tổng quỹ lương của nhân viên bán hàng với kết quả doanh thu tiêu thụ tại một cửa hàng bán lẻ, trong kỳ thực hiện với kỳ kế hoạch được trình bày trên bảng sau:

Bảng 1.1: Phân tích tình hình tiêu thụ sản phẩm

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Biến động	
			Mức	Tỷ lệ %
Doanh thu tiêu thụ	5000	6000	+ 1000	+ 20
Tăng tiền lương	500	550	+ 50	+ 10
Suất lương doanh thu bán hàng	10	10,90	+ 0,9	+ 9

Tài liệu qua bảng phân tích cho ta thấy:

- Chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ: So với kế hoạch tăng 20%, tương ứng tăng 1000 tr.đ

- Chỉ tiêu tiền lương: So với kế hoạch tăng 10%, tương ứng tăng 50 tr.đ

- Suất lương chi cho doanh thu: theo kế hoạch cứ 1 trđ tiền lương thì tạo ra 10 tr.đ doanh thu. Suất lương thực hiện so với kế hoạch tăng 9%, tương ứng tăng 9 tr.đ.

Nếu xét riêng chỉ tiêu tổng quỹ lương thực hiện so với kế hoạch thì doanh nghiệp đã vượt chi 5%, tương ứng 5 tr.đ quỹ lương.

Nếu xét chỉ tiêu tổng quỹ tiền lương trong mối quan hệ với kết quả của doanh thu trong kỳ, sẽ cho ta thấy tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của tổng quỹ tiền lương 10% (120% > 110%). Như vậy căn cứ vào mục tiêu kế hoạch thì việc chi trả lương cho công nhân kỳ này là chưa hợp lý.

Để thấy rõ việc chi trả lương này ta cần phải so sánh mức biến động tương đối của chỉ tiêu tổng quỹ lương giữa thực hiện so với kế hoạch, được điều chỉnh với hệ số tăng của doanh thu tiêu thụ như sau:

Mức biến động tổng quỹ tiền lương	=	Quỹ lương thực hiện	–	Quỹ lương kế hoạch	x	% hoàn thành kế hoạch tiêu thụ
– 50	=	550 – 500 x 1,2				
– 50	=	550 – 600				

Như vậy so sánh mức biến động tương đối có điều chỉnh trên cho ta thấy, so với kế hoạch đã tiết kiệm 50 tr.đ. Mức biến động tương đối biểu hiện: Trong điều kiện như kế hoạch đặt ra, doanh thu thực hiện 6000 tr.đ thì tiền lương phải chi trả tương ứng như kế hoạch là 600 tr.đ, nhưng thực tế doanh nghiệp chỉ trả 550 tr.đ, do đó doanh nghiệp đã tiết kiệm 50 tr.đ quỹ lương. Qua điều này cho ta thấy rõ được thực chất tình hình chi trả quỹ lương của doanh nghiệp.

Tùy theo mục đích, yêu cầu phân tích, tính chất và nội dụng của các chỉ tiêu kinh tế mà người ta sử dụng kỹ thuật so sánh cho thích hợp.

Quá trình phân tích theo kỹ thuật của phương pháp so sánh có thể thực hiện theo ba hình thức:

- *So sánh theo chiều dọc:* Là quá trình so sánh nhằm xác định tỷ lệ quan hệ tương quan các chỉ tiêu từng kỳ so với tổng số của báo cáo kế toán, được gọi là phân tích theo chiều dọc.

- *So sánh theo chiều ngang:* Là quá trình so sánh nhằm xác định tỷ lệ và chiều hướng biến động giữa các kỳ trên báo cáo kế toán, còn được gọi là phân tích theo chiều ngang.

- *So sánh xác định xu hướng và tính liên hệ của các chỉ tiêu:* các chỉ tiêu riêng biệt hay các chỉ tiêu tổng cộng trên báo cáo được xem xét trong mối quan hệ với các chỉ tiêu phản ánh quy mô chung, và chúng có thể được xem xét nhiều kỳ (từ 3 đến 5 năm hoặc lâu hơn) để cho ta thấy rõ hơn xu hướng phát triển của các xu hướng nghiên cứu.

Các hình thức sử dụng kỹ thuật so sánh trên thường được phân tích trong các báo cáo kế toán, nhất là bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán, và báo cáo lưu chuyển tiền tệ là các báo cáo tài chính định kỳ quan trọng của doanh nghiệp.

1.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích (đối tượng phân tích). Quá trình thực hiện phương pháp thay thế liên hoàn gồm bốn bước sau:

Bước 1: Xác định đối tượng phân tích là mức chênh lệch chỉ tiêu kỳ phân tích so với kỳ gốc.

Nếu gọi Q_1 là chỉ tiêu kỳ phân tích và Q_0 là chỉ tiêu kỳ gốc.

Đối tượng phân tích được xác định là

$$Q_1 - Q_0 = \Delta Q.$$

Bước 2: Thiết lập mối quan hệ của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích, và sắp xếp các nhân tố theo trình tự nhất định, từ nhân tố lượng đến nhân tố chất để xác định nhân tố lượng trước, nhân tố chất sau. Giả sử có 4 nhân tố a, b, c, d đều có quan hệ tích số với chỉ tiêu Q, (có thể các nhân tố có quan hệ tổng, thương, hiệu với chỉ tiêu) và nhân tố a phản ánh lượng, tuần tự đến nhân tố d phản ánh về chất, chúng ta thiết lập mối quan hệ giữa các nhân tố như sau:

Kỳ phân tích: $Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1$

Kỳ gốc: $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0$

Bước 3: Lần lượt thay thế các nhân tố kỳ phân tích vào kỳ gốc theo trình tự sắp xếp ở bước 2.

Thế lần 1: $a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0$

Thế lần 2: $a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0$

Thế lần 3: $a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0$

Thế lần 4: $a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1$

Thế lần cuối cùng chính là các nhân tố ở kỳ phân tích đã được thay thế cho toàn bộ nhân tố kỳ gốc.

Bước 4: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích, bằng cách lấy kết quả thay thế lần sau so với kết quả thay thế lần trước (lần trước của nhân tố đầu tiên là so với gốc) ta tính được mức ảnh hưởng của nhân tố mới, và tổng đại số của các nhân tố được xác định sẽ bằng đối tượng phân tích là ΔQ.

Xác định mức ảnh hưởng:

Mức ảnh hưởng của nhân tố a: $a_1b_0c_0d_0 - a_0b_0c_0d_0 = \Delta a$

Mức ảnh hưởng của nhân tố b: $a_1b_1c_0d_0 - a_1b_0c_0d_0 = \Delta b$

Mức ảnh hưởng của nhân tố c: $a_1b_1c_1d_0 - a_1b_1c_0d_0 = \Delta c$

Mức ảnh hưởng của nhân tố d: $a_1b_1c_1d_1 - a_1b_1c_1d_0 = \Delta d$

Tổng cộng các vế của phân tích: $Q_1 - Q_0 = \Delta Q$

Ưu và nhược điểm của phương pháp thay thế liên hoàn.

- Ưu điểm:

+ Đơn giản, dễ tính toán và dễ hiểu, so với các phương pháp xác định nhân tố ảnh hưởng khác, chúng phức tạp hơn phương pháp liên hoàn.

+ Phương pháp liên hoàn xác định các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích, chúng có mối quan hệ với chỉ tiêu có thể xác định được bằng thương, tổng, hiệu, tích và cả tỉ lệ %.

- Nhược điểm:

+ Các mối quan hệ giữa các nhân tố phải được giả định là có mối liên quan theo mô hình tích số. Trong thực tế các nhân tố có thể có những mối liên quan theo các mô hình khác.

+ Khi xác định đến nhân tố nào đó, ta phải giả định các nhân tố khác không thay đổi (cố định ở kỳ gốc khi nhân tố đó chưa được xác định và cố định kỳ phân tích khi nhân tố đó đã được xác định), nhưng trong thực tế thì các nhân tố luôn có biến động.

+ Việc sắp xếp trình tự các nhân tố từ lượng đến chất, trong nhiều trường hợp để phân loại nhân tố nào là lượng, nhân tố nào là chất là một vấn đề không đơn giản. Nếu phân biệt sai thì việc sắp xếp và kết quả tính toán các nhân tố cho ta kết quả không chính xác.

Ví dụ minh họa: Có tài liệu chi phí vật liệu để sản xuất sản phẩm tại một doanh nghiệp cho trong bảng sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Chênh lệch TH/KH
Số lượng sản phẩm (cái)	1.000	1.200	+200
Mức tiêu hao vật liệu (kg)	10	9,5	-0,5
Đơn giá vật liệu (đ)	50	55	+5

Dùng phương pháp thay thế liên hoàn xác định mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động tổng chi phí vật liệu giữa thực hiện so với kế hoạch.

Giải:

- Xác định đối tượng phân tích và sắp xếp các nhân tố qua phương trình kinh tế sau:

Tổng chi phí vật liệu = Số lượng sản phẩm x Mức tiêu hao vật liệu x Đơn giá vật liệu

Tổng chi phí vật liệu thực hiện: 1.200 x 9,5 x 55 = 627.000

Tổng chi phí vật liệu kế hoạch: 1.000 x 10 x 50 = 500.000

Đối tượng phân tích: 627.000 – 500.000 = + 127.000

- Xác định nhân tố ảnh hưởng:

Ảnh hưởng của số lượng sản phẩm:

1.200 x 10 x 50 – 1.000 x 10 x 50 = + 100.000

Ảnh hưởng mức tiêu hao:

1.200 x 9,5 x 50 – 1.200 x 10 x 50 = – 30.000

Ảnh hưởng đơn giá vật liệu:

1.200 x 9,5 x 55 – 1.200 x 9,5 x 50 = + 57.000

Cộng các nhân tố ảnh hưởng: + 127.000

1.2.3. Phương pháp tính số chênh lệch

Phương pháp tính số chênh lệch là một dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nhằm phân tích các nhân tố thuận, ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu kinh tế.

Là dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nên phương pháp tính số chênh lệch tôn trọng đầy đủ nội dung các bước tiến hành của phương pháp liên hoàn. Chúng chỉ khác ở chỗ là việc xác định các nhân tố ảnh hưởng đơn giản hơn, chỉ việc nhóm các số hạng và tính chênh lệch các nhân tố, sẽ cho ta mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Như vậy phương pháp số chênh lệch, chỉ áp dụng được trong trường hợp các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu ***bằng tích số,*** cũng có thể áp dụng trong trường hợp các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu ***bằng thương số***.

Căn cứ vào ví dụ trên, quá trình thực hiện xác định các nhân tố ảnh hưởng theo phương pháp tính số chênh lệch như sau:

* *Xác định đối tượng phân tích.*

$$Q_1 - Q_0 = 627.000 - 500.000 = + 127.000$$

* *Xác định nhân tố ảnh hưởng*:

- Ảnh hưởng khối lượng sản phẩm:

$$(1.200 - 1.000) \times 10 \times 50 = + 100.000$$

- Ảnh hưởng nhân tố mức tiêu hao vật liệu:

$$1.200 \times (9,5 - 10) \times 50 = - 30.000$$

- Ảnh hưởng đơn giá vật liệu:

$$1.200 \times 9,5 \times (55 - 50) = + 57.000$$

Tổng cộng các nhân tố ảnh hưởng:

$$100.000 - 30.000 + 57.000 = + 127.000$$

1.2.4. Phương pháp hồi quy đơn

Mối liên hệ giữa nguyên nhân phát sinh và kết quả của hiện tượng kinh tế thường có quan hệ tỷ lệ thuận hoặc quan hệ tỷ lệ nghịch.

Trường hợp tồn tại quan hệ thuận: thường được gọi là quan hệ trực tuyến, là mối quan hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích. Trong trường hợp này người ta thường sử dụng hàm hồi quy, được biểu hiện qua phương trình tuyến tính có dạng sau:

$$Y = a + bX$$

Từ dạng phương trình này kết hợp với n số lần quan sát, ta thành lập được hệ phương trình sau:

$$\begin{cases} \sum XY = a\sum X + b\sum X^2 & (1) \\ \sum Y = na + b\sum X & (2) \end{cases}$$

Trong đó:

- X là biến số độc lập
- Y là biến số phụ thuộc
- a và b là thông số (hệ số của phương trình)
- n là số lần quan sát thực nghiệm
- $\sum$ là ký hiệu tổng.

Để xác định các thông số a và b ta cần phải giải hệ phương trình.

Theo nhà toán học Kramer các thông số a và b được xác định như sau:

$$a = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Sau khi đã xác định được các thông số theo công thức trên ta đưa về công thức dự toán, trong do Y là mục tiêu dự toán (biến số phụ thuộc), tương ứng với X biến động (biến số độc lập)

Công thức dự toán:

$$Y_i = a + bX_i.$$

***Ví dụ*:** Doanh nghiệp đang xây dựng công thức dự toán chi phí kinh doanh theo hai yếu tố định phí và biến phí. Doanh nghiệp đã thu thập được các số liệu dựa trên n lần quan sát thực nghiệm với X là khối lượng sản xuất và tiêu thụ, Y là tổng chi phí kinh doanh tương ứng. Tổng định phí của doanh nghiệp đáp ứng trong phạm vi phù hợp từ 6.000 sản phẩm đến 10.000 sản phẩm mỗi năm. Sau khi tính toán ta xác định được thông số a, là tổng định phí hoạt động hàng năm, và b, là biến phí đơn vị sản phẩm như sau:

a = 90.000 ngàn đồng

b = 20 ngàn đồng

Công thức dự toán chi phí sẽ là:

$$Y = 90.000 + 20X.$$

Căn cứ công thức dự đoán chi phí đã được xây dựng, kết hợp với phạm vi phù hợp số lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ, ta có thể xây dựng kế hoạch linh hoạt dự đoán chi phí kinh doanh tương ứng với từng mức độ hoạt động qua bảng sau:

Bảng 1.2: Phân tích kế hoạch linh hoạt

Đơn vị: 1.000đ

Khối lượng sản phẩm (X)	Tổng định phí hoạt động (a)	Tổng biến phí (bX)	Tổng chi phí kinh doanh (Y)
6.000	90.000	120.000	210.000
7.000	90.000	140.000	230.000
5.000	90.000	100.000	190.000
9.000	90.000	180.000	270.000
10.000	90.000	200.000	290.000

Qua bảng dự đoán chi phí cho ta thấy khối lượng sản phẩm tăng hoặc giảm thì tổng chi phí kinh doanh cũng tăng (hoặc giảm) theo cùng một tỷ lệ nhất định.

Nhờ đó, nếu doanh nghiệp cần sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu sản phẩm, ta có thể xác định được tổng chi phí kinh doanh tương ứng.

Giả sử năm tới doanh nghiệp dự định sản xuất và tiêu thụ 8.500 sản phẩm, thì chi phí kinh doanh dự kiến sẽ là:

$$Y = 90.000 + 20 \times 8.500 = 260.000 \text{ ng.đồng.}$$

1.2.5. Phương pháp hồi quy bội

Phân tích hồi quy bội là một kỹ thuật nhằm khai triển một phương trình ước tính sử dụng nhiều biến số độc lập. Trong hoạt động kinh doanh có nhiều loại chi phí phụ thuộc vào nhiều hoạt động khác nhau: ví dụ như chi phí vận chuyển hàng hóa phụ thuộc vào cả trọng lượng của hàng hóa và vào quãng đường vận chuyển. Hoặc chi phí sản xuất chung phụ thuộc vào nhiều hoạt động của doanh nghiệp khác nhau. Hoặc chi phí sưởi ấm (ở các nước khí hậu lạnh) phụ thuộc cả vào số giờ máy hoạt động và vào nhiệt độ bên ngoài...

Phương trình hồi quy bội có dạng tổng quát sau:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + ... + b_nX_n$$

Trong đó:

Y là biến số phụ thuộc cần dự đoán.

$X_1...X_n$ là giá trị của các biến số độc lập có ảnh hưởng đến giá trị của Y.

$b_1...b_n$ là các hệ số của các biến số độc lập

a là hệ số cố định (như hồi quy đơn).

Ví dụ: Tại doanh nghiệp sản xuất, đang trong quá trình xây dựng công thức dự toán chi phí sản xuất chung để sản xuất nhiều loại sản phẩm khác nhau. Qua nghiên cứu cho thấy các biến phí của chi phí sản xuất chung có mối liên hệ biến động theo:

- Số giờ lao động trực tiếp đối với tiền phúc lợi, khen thưởng của nhân viên phục vụ phân xưởng.

- Số giờ máy hoạt động đối với chi phí động lực, vật dụng, dầu nhớt...

- Khối lượng nguyên liệu sử dụng đối với việc quản lý và tồn trữ nguyên liệu...

Quá trình nghiên cứu kết hợp với thống kê kinh nghiệm các định mức biến phí sản xuất chung được xây dựng theo ba căn cứ trên như sau:

Định phí chi phí sản xuất chung	65.000 ngđ/tháng (b)
Phần biến phí:	
Số giờ lao động trực tiếp	(X_1) 4,8 giờ (b_1)
Số giờ máy hoạt động	(X_2) 3,6 giờ (b_2)
Lượng nguyên liệu sử dụng	(X_3) 0,6 kg (b_3)

Công thức dự đoán chi phí theo phương pháp hồi quy sẽ là:

$$Y = 65.000 + 4,8\ X_1 + 3,6\ X_2 + 0,6\ X_3$$

Giả sử tháng sau doanh nghiệp dự kiến hoạt động như sau:

- Số giờ lao động trực tiếp 2.000
- Số giờ máy hoạt động 1.500
- Số vật liệu sử dụng (kg) 5.000

Tổng chi phí sản xuất chung dự kiến sẽ là

Y = 65.000 + (4,8 x 2.000) + (3,6 x 1.500) + (0,6 x 5.000)

Y = 65.000 + 9.600 + 5.400 + 3.000

Y = 83.000 ngàn đồng.

Ví dụ khác: Doanh nghiệp sử dụng phương pháp phân tích hồi quy bội để đánh giá hiệu quả mức sử dụng các nguồn tiềm năng sử dụng hoạt động kinh doanh. Mức tăng hiệu quả được biểu hiện qua công thức sau:

$$\Delta = \Delta b_1 X_1 + \Delta b_2 X_2 + ... + \Delta b_n X_n$$

Giả sử có các tài liệu ở doanh nghiệp năm nay so với năm trước.

- Mức tăng năng suất lao động: $\Delta b_1 = 3\%$
- Mức giảm hiệu suất sử dụng vốn: $\Delta b_2 = -2\%$
- Mức tăng hiệu suất sử dụng vật tư: $\Delta b_3 = 1\%$

Tương ứng với các cơ cấu tỷ trọng sau:

- Tỷ trọng chi phí lao động trực tiếp trong giá thành 0,2 (X_1)
- Tỷ trọng khấu hao trong giá thành sản phẩm 0,1(X_2)
- Tỷ trọng tiêu hao vật tư trong giá thành 0,7 (X_3)

Vậy mức tăng hiệu quả giữa năm nay so với năm trước ta có thể xác định được là:

$$\Delta H = (3 \times 0,2) + (-2 \times 0,1) + (1 \times 0,7) = 1,1\%$$

Hiệu quả chung của doanh nghiệp có thể tính được bằng số tuyệt đối, số tương đối. Hoặc so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau.

Tóm lại: Khi sử dụng phương pháp hồi quy đơn hay hồi quy bội, thì trước hết ta phải nắm được nguyên lý thống kê làm cơ sở cho các phương pháp này. Dù sử dụng phương pháp nào thì các quan sát cũng phải có tính đại diện, tính phổ biến trong quá trình ước tính các số liệu. Các thông số nhận được phải thỏa mãn các tiêu chuẩn thống kê liên quan, và phù hợp với mức độ thích hợp, chính xác, cùng bản chất kinh tế mà chúng phản ánh. Chỉ có như vậy các kết quả ước tính mới có thể đáp ứng hữu hiệu trong phân tích dự báo hoạt động kinh doanh.

Ngày nay do sự phát triển của công nghệ vi tính và công nghệ sản xuất kinh doanh, thì sự cần thiết của việc áp dụng các phương pháp phân tích của toán học, thống kê ngày càng nhiều, vì chúng rất thích hợp và có hiệu quả cho công tác dự báo hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp.

1.2.6. Các phương pháp phân tích khác

1.2.6.1. Phương pháp cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp hình thành nhiều mối quan hệ cân đối. Cân đối là sự cân bằng giữa hai mặt của các yếu tố với quá trình kinh doanh.

Ví dụ:

- Giữa tài sản với nguồn vốn hình thành

- Giữa các nguồn thu với các nguồn chi

- Giữa nhu cầu sử dụng vốn với khả năng thanh toán

- Giữa nguồn huy động vật tư với nguồn sử dụng vật tư cho sản xuất kinh doanh...

Phương pháp cân đối được sử dụng nhiều trong công tác lập kế hoạch và ngay cả công tác hạch toán, để nghiên cứu các mối liên hệ cân đối về lượng của các mặt yếu tố và quá trình kinh doanh. Trên cơ sở đó có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố.

Để minh hoạ, chúng ta sử dụng Bảng cân đối kế toán lập vào ngày 31/12/200X.

Bảng cân đối kế toán

Đơn vị: Triệu đồng

Tài sản	Số đầu năm	Số cuối kỳ	Chênh lệch	Nguồn vốn	Số đầu năm	Số cuối kỳ	Chênh lệch
A- TSNH	400	430	+ 30	A- Nợ phải trả	300	330	+ 30
I. Tiền	50	60	+ 10	I. Nợ ngắn hạn	100	80	- 20
II. Khoản phải thu	100	120	+ 20	II. Nợ dài hạn	200	250	+ 50
III. Tồn kho	250	250	-	B- NV chủ sở hữu	700	770	+ 70
B- TSDH	600	670	+ 70	I. Nguồn vốn quỹ	700	770	+ 70
I. TSCĐ	500	600	+ 100	1. Nguồn KD	550	550	-
II. ĐTDH	100	70	- 30	2. Lãi để lại	150	220	+ 70
Cộng TS	1.000	1.100	+ 100	Cộng NV	1.000	1.100	+ 100

Qua Bảng cân đối kế toán cho phép ta có thể đánh giá mối quan hệ của các yếu tố ảnh hưởng đến tính cân đối, đến tài sản và nguồn vốn ở doanh nghiệp. Cụ thể là: tổng số tài sản, cũng như nguồn vốn giữa cuối kỳ so với đầu kỳ tăng 100tr.đ. Các nhân tố ảnh hưởng đến mức tăng này là:

- *Xét về mặt tài sản:* chủ yếu tăng do TSCĐ tăng 100tr.đ và sau đó là đến các khoản phải thu tăng 20tr.đ, tồn kho không đổi, đầu tư dài hạn giảm 30tr.đ.

• *Xét về mặt nguồn vốn:* chủ yếu tăng là do tiền lãi để lại tăng 70tr.đ và nợ dài hạn tăng 50tr.đ, nguồn vốn kinh doanh không đổi, còn nợ ngắn hạn giảm 20tr.đ.

Tình hình trên cho phép ta kết luận: Trong kỳ, doanh nghiệp đã giảm các khoản đầu tư dài hạn, tăng vay nợ dài hạn để đầu tư cho TSCĐ. Và kết quả hoạt động kinh doanh đã mang lại kết quả khá cao, tiền lãi để lại tăng 70tr.đ.

1.2.6.2. Phương pháp phân tích chi tiết.

a) Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu.

Các chỉ tiêu kinh tế thường được chi tiết thành các yếu tố cấu thành. Nghiên cứu chi tiết giúp ta đánh giá chính xác các yếu tố cấu thành của các chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ:

- Tổng giá thành sản phẩm được tính chi tiết theo giá thành của từng loại sản phẩm sản xuất. Trong mỗi loại sản phẩm, giá thành được tính chi tiết theo các yếu tố của chi phí sản xuất.

- Kết quả doanh thu tiêu thụ được chi tiết hóa thành doanh thu của nhiều mặt hàng tiêu thụ.

b) Chi tiết hóa theo thời gian.

Các kết quả kinh doanh bao giờ cũng là một quá trình trong từng khoản thời gian nhất định. Mỗi khoản thời gian khác nhau có những nguyên nhân tác động không giống nhau. Việc phân tích chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn KQKD, từ đó có các giải pháp hiệu lực trong từng khoảng thời gian.

Ví dụ:

- Trong sản xuất: Lượng sản phẩm sản xuất hoặc dịch vụ cung cấp được chi tiết hóa theo từng tháng, quý.

- Trong doanh nghiệp thương mại: kết quả doanh thu tiêu thụ hoặc khối lượng hàng mua được chi tiết hóa theo tháng, quý để nghiên cứu nhịp độ mua bán.

- Trong sản xuất nông nghiệp, xây dựng cơ bản, dịch vụ được chi tiết hóa theo mùa vụ để nghiên cứu tính thời vụ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh.

c) Chi tiết hóa theo địa điểm và phạm vi kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo phạm vi và địa điểm phát sinh khác nhau tạo nên. Việc chi tiết hóa này nhằm đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của từng bộ phận, phạm vi và địa điểm khác nhau, nhằm khai thác các mặt mạnh và khắc phục các mặt yếu kém của các bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

Ví dụ:

- Để đánh giá trách nhiệm của quản lý, quá trình quản lý HĐKD được chia thành các trung tâm trách nhiệm, gồm trung tâm chi phí, trung tâm kinh doanh, trung tâm đầu tư. Phân tích căn cứ vào quyền hành trách nhiệm quản lý của các trung tâm này để đánh giá và có kết luận cụ thể.

- Đánh giá hoạt động kinh doanh trên từng địa bàn hoạt động...

Ngoài các phương pháp được sử dụng nhiều trong quá trình phân tích đã giới thiệu ở trên, trong phân tích còn sử dụng các phương pháp khác của thống kê như ***phương pháp phân bổ, phương pháp chỉ số, phương pháp xác suất, quy hoạch tuyến tính...***

Nếu ta nắm vững các phương pháp phân tích kinh tế thì chúng ta mới có thể đánh giá được một cách khách quan kết quả của quá trình HĐKD ở doanh nghiệp, trên cơ sở đó chúng ta có biện pháp, giải pháp, đề ra các phương án tối ưu và có những quyết định kịp thời trong quá trình điều hành HĐKD ở doanh nghiệp.

1.3. TỔ CHỨC VÀ PHÂN LOẠI PHÂN TÍCH

1.3.1. Tổ chức công tác phân tích

Công tác tổ chức phân tích hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp thường phụ thuộc vào công tác tổ chức kinh doanh ở doanh nghiệp. ***Công tác tổ chức kinh doanh*** lại phụ thuộc vào ***loại hình kinh doanh.*** Đặc điểm và điều kiện kinh doanh ở mỗi doanh nghiệp không giống nhau, do đó công tác tổ chức phân tích hoạt động kinh doanh cũng phải đặt theo cách thức phù hợp với hình thức tổ chức kinh doanh.

* ***Công tác phân tích hoạt động kinh doanh*** có thể nằm ở một bộ phận riêng biệt, đặt dưới sự kiểm soát trực tiếp của ban giám đốc và làm tham mưu cho giám đốc. Theo hình thức này, thì quá trình phân tích được thực hiện trên toàn bộ nội dung của từng hoạt động kinh doanh. Kết quả phân tích sẽ cung cấp thông tin thường xuyên cho lãnh đạo cấp cao. Trên cơ sở này các thông tin thông qua phân tích được truyền từ trên xuống dưới theo các kênh, căn cứ theo chức năng quản lý và quá trình đánh giá, kiểm tra, kiểm soát, điều chỉnh, chấn chỉnh, đối với từng bộ phận của doanh nghiệp, từ ban giám đốc doanh nghiệp tới các phòng ban.

* ***Công tác phân tích hoạt động kinh doanh*** được thực hiện ở nhiều bộ phận riêng biệt căn cứ theo các chức năng của quản lý, nhằm cung cấp và thỏa mãn thông tin cho các bộ phận của quản lý được phân quyền, trách nhiệm trong lĩnh vực kiểm tra, kiểm soát, và ra quyết định đối với chi phí, doanh thu... trong phạm vi được giao quyền đó. Cụ thể như:

- Đối với các bộ phận được phân quyền kiểm soát và ra quyết định về chi phí gọi là ***trung tâm chi phí***, trung tâm này sẽ tổ chức thực hiện phân tích về tình hình biến động

chi phí, giữa thực hiện so với định mức (hoặc kế hoạch) nhằm phát hiện chênh lệch của từng yếu tố chi phí, cả về mặt ***biến động lượng và giá*** trên cơ sở đó tìm nguyên nhân và đề ra các giải pháp. Chịu trách nhiệm với trung tâm trách nhiệm cấp này thường là các quản đốc phân xưởng, tổ trưởng tổ sản xuất hoặc là trưởng điểm kinh doanh... là bộ phận trực tiếp điều hành sản xuất kinh doanh.

- Đối với các bộ phận được phân quyền kiểm soát và ra quyết định về doanh thu, thường gọi là ***trung tâm kinh doanh***, trung tâm này là các bộ phận kinh doanh riêng biệt theo từng khu vực địa điểm hay một số sản phẩm nhóm hàng nhất định, do đó họ có quyền với các bộ phận cấp dưới là trung tâm chi phí. Chịu trách nhiệm với trung tâm trách nhiệm cấp này thường là trưởng bộ phận kinh doanh, hoặc là giám đốc kinh doanh ở từng doanh nghiệp trực thuộc tổng công ty. Trung tâm này sẽ tiến hành phân tích báo cáo thu nhập, xem xét và đánh giá ***quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận,*** làm cơ sở để đánh giá hòa vốn trong kinh doanh và việc phân tích báo cáo bộ phận.

- Đối với trung tâm đầu tư các nhà quản trị cấp cao có quyền phụ trách toàn bộ doanh nghiệp, họ chủ yếu quan tâm đến hiệu quả của vốn đầu tư, ngắn hạn và dài hạn. Để đáp ứng việc cung cấp và thỏa mãn thông tin, thì quá trình phân tích sẽ tiến hành phân tích các báo cáo kế toán – tài chính, phân tích để ra quyết định dài hạn và ngắn hạn...

Tóm lại: quá trình tổ chức công tác phân tích được tiến hành tùy theo loại hình tổ chức kinh doanh ở các doanh nghiệp.

Nhằm đáp ứng thỏa mãn thông tin cung cấp cho quá trình lập kế hoạch, kiểm tra và ra quyết định, công tác tổ chức phân tích phải làm sao thỏa mãn cao nhất đối với nhu cầu của từng loại nhà quản trị khác nhau.

1.3.2. Các loại hình phân tích kinh doanh

1.3.2.1. Căn cứ theo thời điểm của kinh doanh

Căn cứ theo thời điểm của kinh doanh thì phân tích chia làm ba hình thức:

- Phân tích trước khi kinh doanh
- Phân tích trong kinh doanh
- Phân tích sau khi kinh doanh

a) Phân tích trước khi kinh doanh.

Phân tích trước khi kinh doanh còn được gọi là ***phân tích tương lai***, nhằm dự báo, dự toán cho các mục tiêu có thể đạt trong tương lai. Phân tích tương lai được sử dụng nhiều và thích hợp với các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Bởi vì trong cơ chế thị trường toàn bộ các yếu tố đầu vào cũng như các yếu tố đầu ra của doanh nghiệp đều phải tự tính toán, nên họ phải sử dụng các phương pháp phân tích tương lai để nhận thức được tình hình biến động của thị trường, từ đó làm cơ sở để đề ra các mục tiêu kế hoạch.

b) Phân tích trong quá trình kinh doanh

Phân tích trong quá trình kinh doanh, còn được gọi là ***phân tích hiện tại (hay tác nghiệp)***, là quá trình phân tích cùng với quá trình kinh doanh. Hình thức này rất thích hợp cho chức năng kiểm tra thường xuyên nhằm điều chỉnh, chấn chỉnh những sai lệch lớn giữa kết quả thực hiện so với mục tiêu đặt ra.

c) Phân tích sau khi kết thúc quá trình kinh doanh

Phân tích sau khi kết thúc quá trình kinh doanh, còn gọi là phân tích quá khứ. Quá trình phân tích này nhằm định kỳ đánh giá kết quả giữa thực hiện so với kế hoạch

hoặc định mức được xây dựng, và xác định nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả đó. Kết quả phân tích cho ta nhận thức được tình hình thực hiện kế hoạch của các chỉ tiêu đặt ra và làm căn cứ để xây dựng kế hoạch tiếp theo.

1.3.2.2. Căn cứ theo thời điểm lập báo cáo

Căn cứ theo thời điểm báo cáo phân tích chia thành phân tích thường xuyên và phân tích định kỳ.

a) Phân tích thường xuyên

Phân tích thường xuyên được đặt ra ngay trong quá trình thực hiện kinh doanh, kết quả phân tích giúp phát hiện ngay tình hình sai lệch so với mục tiêu đặt ra của các chỉ tiêu kinh tế, giúp cho doanh nghiệp có biện pháp điều chỉnh, chấn chỉnh các sai lệch này một cách thường xuyên.

b) Phân tích định kỳ

Phân tích định kỳ được đặt ra sau mỗi kỳ kinh doanh, các báo cáo đã hoàn thành trong kỳ, thường là quý, sáu tháng hoặc năm. Phân tích định kỳ được thực hiện sau khi đã kết thúc quá trình kinh doanh, do đó kết quả phân tích phục vụ việc đánh giá kết quả kinh doanh của từng kỳ, và là cơ sở để xây dựng các mục tiêu kế hoạch kỳ sau.

1.3.2.3. Căn cứ theo nội dung phân tích

a) Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp (phân tích toàn bộ)

Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp là việc tổng kết tất cả những phân tích về kinh tế, và đưa ra một số chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm làm rõ các mặt của kết quả kinh doanh trong mối quan hệ nhân quả giữa chúng, cũng như dưới tác động của các yếu tố, nguyên nhân bên ngoài.

Ví dụ: - Phân tích các chỉ tiêu phản ánh kết quả của khối lượng và chất lượng sản xuất kinh doanh.

- Phân tích các chỉ tiêu phản ánh kết quả doanh thu và lợi tức.

- Phân tích các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động tài chính...

b) Phân tích chuyên đề (hoặc bộ phận)

Phân tích chuyên đề hay phân tích bộ phận là việc tập trung vào một số nhân tố của quá trình kinh doanh tác động ảnh hưởng đến chỉ tiêu tổng hợp. Ví dụ như các yếu tố về tình hình sử dụng lao động, nguyên vật liệu cho sản xuất, hoặc tình hình sử dụng vốn...

Phân tích chuyên đề cũng có thể là phân tích một khía cạnh, một phạm vi nào đó trong quá trình hoạt động kinh doanh. Ví dụ như ở bộ phận quản lý sản xuất, ở cửa hàng hoặc một bộ phận theo chức năng quản lý nào đó, nhằm đánh giá tình hình thực hiện chức năng quản lý bộ phận đó.

Tóm lại: Việc đặt ra nội dung phân tích phải căn cứ vào yêu cầu, mục tiêu của quá trình quản lý sản xuất kinh doanh đề ra. Vì vậy cần xác định rõ mục tiêu phân tích để lựa chọn thích hợp các loại hình phân tích có hiệu quả thiết thực nhất.

Chương 2

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT

2.1. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT VỀ QUY MÔ

2.1.1. Nội dung và ý nghĩa chỉ tiêu phản ánh

a) Nội dung các chỉ tiêu

Khối lượng sản phẩm sản xuất là một chỉ tiêu quan trọng vì chỉ tiêu này không những cho thấy trình độ lực lượng sản, xuất của riêng doanh nghiệp, mà còn cả địa phương, khu vực và cả nước.

Các chỉ tiêu khối lượng sản phẩm sản xuất ở doanh nghiệp thường được phản ánh qua ba chỉ tiêu.

- ***Tổng sản lượng*** đặc trưng cho khối lượng công việc đã được thực hiện trong kỳ hạch toán.

- ***Sản lượng hàng hóa*** đặc trưng cho khối lượng sản phẩm được sản xuất ra trong kỳ hạch toán.

- ***Sản phẩm hàng hoá thực hiện*** đặc trưng cho khối lượng hàng hóa tiêu thụ trong kỳ hạch toán.

Chỉ tiêu sản phẩm hàng hoá thực hiện là sản phẩm đã được xuất bán, chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp hơn là sản lượng hàng hóa. Chênh lệch giữa chỉ tiêu sản phẩm hàng hoá thực hiện với chỉ tiêu sản phẩm hàng hóa, sẽ bằng khối lượng sản phẩm còn tồn lại trong kho thành phẩm của doanh nghiệp.

Chỉ tiêu tổng sản lượng phản ánh toàn bộ khối lượng công việc được thực hiện, khác với chỉ tiêu sản lượng hàng hóa, là số lượng thành phẩm hoàn thành để chuyển vào kho thành phẩm là hàng hóa chuẩn bị tiêu thụ. Như vậy chỉ tiêu tổng sản lượng ngoài công việc hoàn thành thành phẩm, còn tính cả các công việc được thực hiện khác nữa và cả công việc đang thực hiện chưa hoàn thành.

* Các chỉ tiêu phản ánh khối lượng sản phẩm sản xuất thường được đánh giá bằng ba loại thước đo khác khau:

- Thước đo hiện vật: biểu hiện bằng số lượng sản phẩm, số tấn, mét, cái, kg...

- Thước đo bằng giờ lao động: biểu hiện bằng số giờ lao động định mức để hoàn thành khối lượng sản phẩm. Hai loại thước đo trên có ưu điểm là cho ta thấy rõ ngay kết quả của khối lượng sản xuất là bao nhiêu số lượng hiện vật cụ thể, cũng như cho ta thấy phải đầu tư hết bao nhiêu thời gian để hoàn thành khối lượng sản xuất đó.

Nhược điểm khi đánh giá hai thước đo trên là nếu doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ nhiều loại sản phẩm, thì việc tổng hợp để đánh giá kết quả chung, cũng như thực hiện quá trình trao đổi trên thị trường là vấn đề phức tạp. Do đó trong phân tích khi đánh giá kết quả hoạt động chung người ta thường sử dụng thước đo giá trị.

- Thước đo giá trị: biểu hiện khối lượng sản xuất bằng tiền, được gọi là giá trị sản xuất, được phản ánh bởi ba chỉ tiêu sau:

+ *Giá trị sản xuất*: là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền, phản ánh toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trực tiếp hữu ích của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm).

+ *Giá trị hàng hóa*: là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền của khối lượng sản phẩm mà doanh nghiệp đã hoàn thành, có thể tiêu thụ trên thị trường.

+ *Giá trị hàng hóa thực hiện*: là chỉ tiêu giá trị sản lượng hàng hóa mà doanh nghiệp đã tiêu thụ được trên thị trường.

Chú ý: Khi đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh bằng chỉ tiêu giá trị giữa các kỳ hoạt động kinh doanh, đối với doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ nhiều loại sản phẩm khác nhau, ***cần loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm***, có như vậy mới cho ta thấy rõ bản chất kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

b) Kết cấu chỉ tiêu về quy mô sản xuất

- Chỉ tiêu giá trị sản xuất gồm sáu yếu tố cấu thành như sau:

+ *Yếu tố 1:* Giá trị thành phẩm sản xuất bằng nguyên vật liệu của doanh nghiệp.

+ *Yếu tố 2:* Giá trị chế biến sản phẩm bằng nguyên vật liệu của người đặt hàng.

+ *Yếu tố 3*: Giá trị công việc có tính chất công nghiệp đã hoàn thành.

+ *Yếu tố 4:* Giá trị nguyên vật liệu của người đặt hàng.

+ *Yếu tố 5*: Giá trị chênh lệch giữa cuối kỳ so với đầu kỳ của sản phẩm dở dang.

+ *Yếu tố 6*: Giá trị sản phẩm tự chế tự dùng được tính theo quy định đặc biệt.

- *Chỉ tiêu giá trị hàng hóa*: gồm ba yếu tố cấu thành đó là giá trị của yếu tố 1, yếu tố 2 và yếu tố 3 hợp thành. Hay nói cách khác nó là một bộ phận của chỉ tiêu giá trị sản xuất.

- *Chỉ tiêu giá trị hàng hóa tiêu thụ*: là giá trị hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ hạch toán. Khác biệt giữa chỉ tiêu giá trị hàng hóa với chỉ tiêu giá trị hàng hóa tiêu thụ là giá trị ***thành phẩm tồn kho chờ bán***.

c) Ý nghĩa của chỉ tiêu phản ánh

Các chỉ tiêu phản ánh khối lượng sản xuất có thể tính theo giá cố định (giá để so sánh) hoặc giá thực tế, có ý nghĩa như sau:

- Là tài liệu cơ sở quan trọng để tập hợp cho số liệu thống kê theo hệ thống tài khoản quốc gia, của từng ngành, từng địa phương và toàn bộ nền kinh tế quốc dân;

- Đánh giá khái quát và mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phản ánh quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;

- Đánh giá thực trạng và triển vọng của từng doanh nghiệp ngành, địa phương và toàn bộ nền kinh tế quốc dân trên một số mặt sau:

+ Đánh giá nhằm xem xét sự tăng trưởng hay suy giảm

+ Nghiên cứu sức sản xuất, quy mô, kết cấu của từng ngành, doanh nghiệp so với nền kinh tế quốc dân.

+ Nghiên cứu kết cấu và so sánh về trình độ, quy mô phát triển sản xuất đối với các nước, khu vực và thế giới.

2.1.2. Phân tích quy mô của kết quả sản xuất

a) Phương pháp phân tích

- So sánh kỳ phân tích với kế hoạch để đánh giá tình hình thực hiện theo định hướng kế hoạch.

- So sánh giữa các kỳ (năm) để đánh giá sự biến động về quy mô sản xuất.

- Phân tích các yếu tố cấu thành để tìm nguyên nhân gây nên sự biến động về quy mô sản xuất.

- Phân tích quy mô của kết quả sản xuất trong mối liên hệ giữa các chỉ tiêu để thấy mối quan hệ tác động giữa chúng.

Ví dụ phân tích

Để lấy ví dụ minh họa cho quá trình phân tích ta sử dụng tài liệu kết quả sản xuất tại một doanh nghiệp qua bảng sau:

Bảng 2.1: Bảng phân tích giá trị sản xuất

Đơn vị: triệu đồng

Số TT	Yếu tố cấu thành	Kế hoạch (KH)	Thực hiện (TH)	Chênh lệch TH/KH	
				Mức	%
1.	Giá trị thành phẩm sản xuất bằng nguyên vật liệu (NVL) của doanh nghiệp.	750,0	747,0	(3,0)	(0,4)
2.	Giá trị chế biến sản phẩm bằng NVL của người đặt hàng	15,0	16,5	1,5	10,0
3.	Giá trị công việc có tính chất công nghiệp	26,0	24,2	(1,8)	(6,9)
I.	**Giá trị sản xuất hàng hóa (1 + 2 + 3)**	791,0	787,7	(3,3)	(0,42)
4.	Giá trị NVL của khách hàng	45,0	49,5	4,5	10,0
5.	Giá trị chênh lệch giữa cuối kỳ so với đầu kỳ sản phẩm đang chế tạo	42,0	48,3	6,3	15,0
6.	Giá trị sản phẩm tự chế tự dùng và sản xuất tiêu thụ khác	10,0	11,6	1,6	16,0
II	**Giá trị sản lượng sản xuất (I + 4 + 5 + 6)**	888,0	897,1	9,1	1,02
III	**Giá trị sản xuất hàng hóa tiêu thụ**	805,0	764,0	(41)	(5,1)

Căn cứ vào số liệu trong bảng trên ta có thể phân tích các mặt sau:

b) Phân tích kết quả sản xuất theo yếu tố cấu thành

* Chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hóa:

So với mục tiêu kế hoạch đặt ra giảm 0,42% tương ứng 3,3tr.đ, do yếu tố 1 và 3 có mức giảm, còn yếu tố 2 thì tăng so với kế hoạch. Nếu đi sâu vào các yếu tố cấu thành của chỉ tiêu này cho ta thấy:

- *Yếu tố 1*: Giá trị thành phẩm sản xuất bằng nguyên vật liệu của doanh nghiệp

Đây là bộ phận chủ yếu của chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hóa (chiếm tỷ trọng 95%) và còn là nhiệm vụ chủ yếu của doanh nghiệp. Yếu tố này giảm so với kế hoạch 0,4% tương ứng 3,0 tr.đ, nếu việc này giảm có ảnh hưởng không tốt đến kế hoạch của nhà nước giao cho, hoặc đến tình hình hợp đồng với khách hàng, thì doanh nghiệp cần đi sâu tìm nguyên nhân và đề ra các biện pháp khắc phục.

- *Yếu tố 2:* Giá trị chế biến sản phẩm bằng nguyên vật liệu của người đặt hàng.

Đây là số tiền thu về do hoạt động gia công chế biến cho khách hàng, chứ không phải toàn bộ giá trị thành phẩm mà doanh nghiệp đã sản xuất cho khách hàng. Yếu tố này tăng so kế hoạch 10% tương ứng 1,5 tr.đ, đã làm chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hóa tăng 0,19 [(1,5 : 791) x 100]%

- *Yếu tố* 3: Giá trị công việc có tính chất công nghiệp

Yếu tố này giảm so với kế hoạch 6,9%, tương ứng 1,8 tr.đ. *Để thấy rõ nguyên nhân gây nên biến động này, cũng như* yếu tố 1 và 2 ta cần có tài liệu chi tiết của từng loại sản phẩm sản xuất, chế biến cho từng khách hàng, cũng như tính chất các công việc thực hiện, từ đó cho phép ta xác định nguyên nhân và kết luận tốt, xấu chính xác.

* *Chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất*

Chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất so với kế hoạch tăng 1,02%, tương ứng 9,1 tr.đ, việc tăng này chủ yếu do yếu tố 4 và 5. Trong chỉ tiêu giá trị sản xuất sản lượng như trình bày trên bảng gồm 6 yếu tố cấu thành, trong đó ta đã nghiên cứu 3 yếu tố (1,2,3) của chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hóa, như vậy ở đây ta chỉ cần nghiên cứu ba yếu tố còn lại:

- *Yếu tố 4*: Giá trị nguyên vật liệu của người đặt hàng

Yếu tố này tăng so với kế hoạch 10% tương ứng 4,5 tr.đ. Đây là bộ phận giá trị nguyên vật liệu của khách hàng đem đến để doanh nghiệp chế biến, còn giá trị chế biến ở yếu tố 2.

Nếu trong trường hợp tỷ trọng giữa giá trị chế biến so với giá trị nguyên vật liệu của khách giữa các kỳ phân tích có sự biến động, chứng tỏ kết cấu các mặt hàng chế biến đã có sự thay đổi, trường hợp này doanh nghiệp cần đi sâu xem xét hoạt động chế biến đối với từng khách hàng, để từ đó có kết luận đúng đắn.

- *Yếu tố 5*: Giá trị chênh lệch giữa cuối kỳ so với đầu kỳ của sản phẩm đang chế tạo.

Giá trị chênh lệch sản phẩm đang chế tạo tăng 15% tương ứng 6,3 tr.đ, đã làm cho chỉ tiêu giá trị sản lượng tăng 0,71% (6,3: 888,0 x 100): Để đánh giá tình hình biến động này tốt hay xấu, ta cần phải có tài liệu giá trị đầu kỳ và cuối kỳ của sản phẩm đang chế tạo, và tình hình biến động của quá trình sản xuất, cũng như tình hình cải tiến và quy mô sản xuất... trên cơ sở đó mới có thể cho ta kết luận chính xác được.

- *Yếu tố 6:* Giá trị sản phẩm tự chế, tự dùng và sản xuất tiêu thụ khác

Yếu tố này so với KH tăng 16% tương ứng 1,6 tr.đ. Trong yếu tố này được gộp chung hai bộ phận giá trị, giá trị sản phẩm tự chế, tự dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh ở tại doanh nghiệp, do đó bộ phận này chỉ cần bảo đảm đúng như mục tiêu kế hoạch đặt ra. Còn bộ phận giá trị sản xuất tiêu thụ khác, đây là các hoạt động dịch vụ cung cấp cho khách hàng, khác với hoạt động sản xuất kinh doanh công nghiệp, bộ phận giá trị doanh thu này theo quy định mới được tính trong chỉ tiêu giá trị sản lượng ở doanh nghiệp.

Kết luận: Quá trình phân tích trên cho ta thấy: chỉ tiêu giá trị sản lượng tăng so với kế hoạch đặt ra, nhưng chỉ tiêu sản xuất hàng hóa lại không đạt mục tiêu kế hoạch đề ra. Xét về tính chất của các yếu tố tác động đến hai chỉ tiêu này, cho phép ta có thể đánh giá là chất lượng trong công tác quản lý và tổ chức sản xuất ở doanh nghiệp nhìn chung là chưa tốt.

c) Phân tích kết quả sản xuất trong mối quan hệ giữa các chỉ tiêu.

Để phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu phản ánh về quy mô sản xuất ở doanh nghiệp, trước hết ta phải thiết kế mối quan hệ giữa các chỉ tiêu qua phương trình kinh tế sau:

$$\text{Giá trị hàng hóa tiêu thụ} = \text{Giá trị sản xuất} \times \frac{\text{Giá trị sản xuất hàng hóa}}{\text{Giá trị sản xuất}} \times \frac{\text{Giá trị hàng hóa tiêu thụ}}{\text{Giá trị sản xuất hàng hóa}}$$

Hoặc:

$$\text{Giá trị hàng hóa tiêu thụ} = \text{Giá trị sản xuất} \times \text{Hệ số hàng hóa sản xuất} \times \text{Hệ số hàng hóa tiêu thụ}$$

So sánh các hệ số hàng hóa sản xuất và hàng hóa tiêu thụ giữa các kỳ phân tích, để đánh giá tình hình tồn kho sản phẩm dở dang và thành phẩm tồn kho biến động giữa các kỳ. Căn cứ bảng phân tích giá trị sản xuất trên, sử dụng các chỉ tiêu (I, II, III) ở kỳ kế hoạch và thực hiện, đưa vào phương trình biểu hiện mối quan hệ sau:

* *Kế hoạch:*

$$805 = 888 \times \frac{791}{888} \times \frac{805}{791}$$

$$805 = 888 \times 0{,}8908 \times 1{,}0177$$

* *Thực hiện:*

$$764 = 897{,}1 \times \frac{787{,}7}{897{,}1} \times \frac{764}{787{,}7}$$

$$764 = 897{,}1 \times 0{,}878 \times 0{,}97$$

- *Hệ số hàng hóa*: Thực hiện so với kế hoạch giảm 0,0128 (0,878 – 0,8908) là do giá trị sản phẩm đang chế tạo còn tồn đọng cao hơn so với kế hoạch dự kiến.

- *Hệ số hàng hóa tiêu thụ*: Thực hiện so với kế hoạch giảm 0,0477 (0,97 – 1,0177) là do sản phẩm sản xuất còn tồn đọng trong kho chưa tiêu thụ được nhiều hơn so với mục tiêu kế hoạch đặt ra.

Thông qua so sánh đánh giá hai hệ số trên cũng cho phép ta kết luận về chất lượng công tác quản lý sản xuất về phương diện quy mô chung ở doanh nghiệp.

2.2. PHÂN TÍCH CÁC MỐI QUAN HỆ CHỦ YẾU TRONG SẢN XUẤT

2.2.1. Đánh giá tốc độ tăng trưởng của sản xuất

Các nhà doanh nghiệp không chỉ quan tâm đến sự tồn tại trong từng thời kỳ, mà còn phải quan tâm đến tốc độ tăng trưởng của sản xuất của nhiều thời kỳ. Các thời kỳ trong quá trình sản xuất được biểu hiện thông qua chiến lược phát triển sản xuất với chiến lược thị trường của doanh nghiệp, và chiến lược phát triển kinh tế xã hội của nhà nước.

Mức độ thực hiện các mục tiêu chiến lược, giúp chúng ta đánh giá tốc độ tăng trưởng của sản xuất, quyết định sự tồn tại lâu dài của doanh nghiệp trên thị trường.

Để đánh giá tốc độ tăng trưởng trong sản xuất người ta thường sử dụng hai chỉ tiêu sau:

- *Tốc độ phát triển định gốc:* Là tốc độ phát triển tính theo kỳ gốc ổn định, là thời kỳ đánh dấu sự ra đời hay bước ngoặc kinh doanh của doanh nghiệp.

- *Tốc độ phát triển liên hoàn:* Là tốc độ phát triển hàng năm (kỳ) của kỳ này so với kỳ trước đó.

Ví dụ: Có tài liệu phân tích giá trị hàng hóa tiêu thụ tại một doanh nghiệp qua 6 năm như sau:

Bảng 2.2: Bảng phân tích tốc độ tăng trưởng của sản xuất

Đơn vị: triệu đồng

Năm / Chỉ tiêu	20x1	20x2	20x3	20x4	20x5	20x6
Giá trị sản xuất	1.000	1.100	1.200	1.150	1,225	1.280
Tốc độ phát triển định gốc	100%	110%	120%	115%	122,5%	128%
Tốc độ phát triển *liên hoàn*	100%	110%	109%	95,8%	106,5%	104,5%

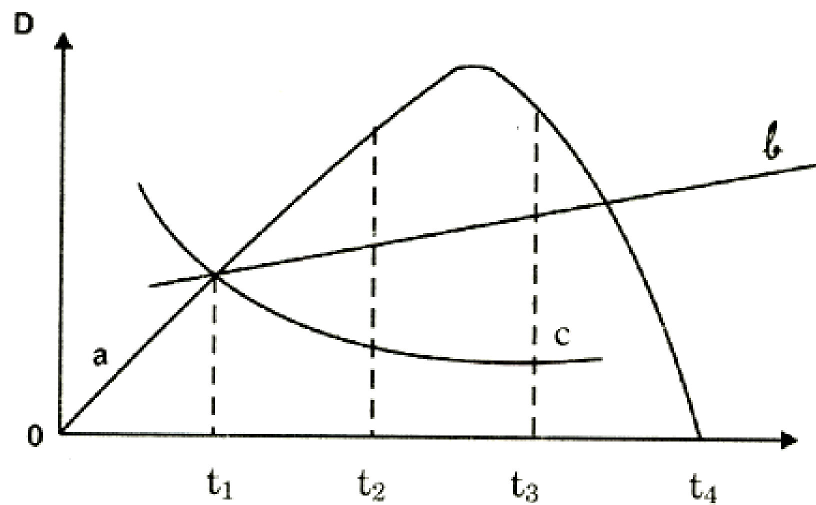
Tài liệu phân tích trên cho ta thấy quá trình tiêu thụ sản phẩm ở doanh nghiệp. Tốc độ tăng trưởng chu kỳ 3 năm, tăng năm 20x1 đến 20x3, năm 20x4 giảm so với năm 20x3, nhưng tốc độ lại tăng lên từ năm 20x4 đến 20x6.

Hai chỉ tiêu tốc độ phát triển định gốc và phát triển liên hoàn thường được phân tích kết hợp trong mối quan hệ với chu kỳ sống của sản phẩm sản xuất (vòng đời của sản phẩm).

Chu kỳ sống của sản phẩm được biểu hiện qua sự biến động của doanh thu tiêu thụ sản phẩm, tương ứng với quá trình phát triển của sản phẩm trên thị trường.

Mỗi sản phẩm có một chu kỳ sống khác nhau và được gắn liền với một thị trường nhất định. Song có thể khái quát chung qua đồ thị biểu diễn sau:

Sơ đồ 2.1: Chu kỳ sống của sản phẩm



a: đường doanh thu.

b: đường chi phí kinh doanh

c: đường chi phí quảng cáo

Chu kỳ sống (vòng đời) của sản phẩm thường được chia làm bốn giai đoạn

Giai đoạn triển khai hay còn gọi là giai đoạn giới thiệu sản phẩm (Ot_1): Đây là giai đoạn đầu tiên sản phẩm mới đưa ra thị trường, do đó khối lượng tiêu thụ chưa nhiều, có ít người biết đến, chi phí tính cho một đơn vị sản phẩm cao, do chi phí hoàn thiện và chi phí quảng cáo nhiều. Nhiệm vụ của nhà doanh nghiệp trong giai đoạn này là tăng cường quảng cáo giao tiếp, lập kế hoạch chiến lược tiêu thụ, thăm dò thị trường và giữ bí mật công nghệ.

Giai đoạn phát triển (t_1t_2): Do khả năng xâm nhập thị trường lớn, khối lượng tiêu thụ nhanh, các chi phí hoàn thiện và quảng cáo và chi phí kinh doanh tính cho một đơn vị sản phẩm giảm dần. Tuy nhiên ở giai đoạn này người ta vẫn còn tiếp tục triển khai để sản phẩm hoàn thiện tốt hơn. Nhiệm vụ của doanh nghiệp trong kỳ này là tăng cường khối lượng sản xuất để đáp ứng theo nhu cầu thị trường.

Giai đoạn bão hòa (t_2t_3): Ở giai đoạn này, lúc đầu tốc độ tiêu thụ còn tăng, nhưng bắt đầu giảm dần về sau, chi phí kinh doanh trên đơn vị thấp do đó cho lợi nhuận cao. Nhiệm vụ của doanh nghiệp trong giai đoạn này là phải kéo dài thời kỳ sung mãn, và cần có ngay chiến lược và các giải pháp để triển khai bước sau.

Giai đoạn suy thoái (t_3t_4): Ở giai đoạn này tốc độ tiêu thụ giảm nhanh, chi phí sản xuất kinh doanh trên một đơn vị sản phẩm cao, lợi nhuận giảm, nếu kéo dài thời gian có thể bị lỗ và phá sản. Nhiệm vụ của doanh nghiệp ở giai đoạn này phải dùng các biện pháp giảm khối lượng sản xuất, hạ giá bán, thay đổi địa bàn tiêu thụ, tăng cường quảng cáo để tăng khối lượng tiêu thụ.

Thông qua nghiên cứu chu kỳ sống của sản phẩm, các nhà doanh nghiệp biết được sản phẩm của doanh nghiệp đang ở giai đoạn nào trên thị trường, khi nào cần phải thay đổi sản phẩm mới, thay thế sản phẩm đã lỗi thời, hoặc chỉ cần thay đổi một số chức năng nhất định của sản phẩm.

2.2.2. Phân tích kết quả sản phẩm theo mặt hàng

Nghiên cứu chu kỳ sống của sản phẩm nhằm xem xét tính mềm dẻo, linh hoạt của các loại sản phẩm ở doanh nghiệp theo cơ chế thị trường. Tuy nhiên hiện tại vẫn còn nhiều doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm ổn định, theo đơn đặt hàng dài hạn của khách hàng, hoặc các sản phẩm có tính chiến lược quốc gia được nhà nước trực tiếp đầu tư và giao nhiệm vụ kế hoạch. Với loại sản phẩm này quá trình phân tích phải căn cứ vào các chỉ tiêu kế hoạch, để đánh giá nhiệm vụ trọng tâm trong hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp.

Để đánh giá kết quả sản xuất theo mặt hàng ta có thể sử dụng hai loại thước đo.

• *Thước đo hiện vật*: Dùng so sánh số lượng từng loại sản phẩm thực hiện so với kế hoạch, nhằm đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch các mặt hàng. Ở đây cũng cần lưu ý rằng không phải việc vượt mức kế hoạch lúc nào cũng tốt trong các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh. Trên thực tế việc vượt mức khá lớn có thể gây ra hiện tượng dư thừa sản phẩm, ế đọng hàng hóa và chôn vốn trong sản xuất kinh doanh. Vì lẽ này khi phân tích chúng ta phải căn cứ vào từng tình huống cụ thể giữa cung và cầu, kết hợp các yếu tố khác để đưa ra những kết luận hợp lý.

• *Thước đo giá trị:* Dùng để đánh giá chung tình hình thực hiện các mặt hàng chủ yếu. Xác định tỷ lệ (%) hoàn thành các mặt hàng theo nguyên tắc chung là không được lấy các mặt hàng, vượt kế hoạch để bù đắp cho các mặt hàng hụt so với kế hoạch. Công thức xác định như sau:

$$\text{\% hoàn thành kế hoạch mặt hàng} = \frac{\text{Giá trị sản xuất các mặt hàng thực tế tính theo kế hoạch}}{\text{Giá trị sản xuất kế hoạch các mặt hàng}}$$

Ví dụ: Sử dụng tài liệu tại một doanh nghiệp sản xuất các mặt hàng theo đơn đặt hàng ổn định qua tài liệu phân tích sau:

Bảng 2.3: Bảng phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng

Mặt hàng SX	Đơn giá cố định (1.000đ)	Số lượng		Giá trị sản xuất (tr.đ)		% hoàn thành KH
		Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	
Theo đơn đặt hàng						
Sản phẩm A	20	10.000	9.600	200	192	96,0
Sản phẩm B	16	30.000	32.000	480	512	106,6
Sản phẩm C	12	15.000	15.000	180	180	100,0
Cộng:				860	884	102,8
Tham gia thị trường						
Sản phẩm D	10		5.000	-	5	
Tổng cộng	-	-	-		889	

$$\text{\% hoàn thành kế hoạch mặt hàng} = \frac{192 + 480 + 180}{860} = \frac{852}{860} = 99{,}07\%$$

Qua tài liệu phân tích cho ta thấy: Đối với các mặt hàng sản xuất kế hoạch theo đơn đặt hàng, doanh nghiệp đã vượt kế hoạch là 2,8%. Nhưng tình hình sản xuất các mặt hàng chủ yếu doanh nghiệp mới đạt 99,07% là do mặt hàng A doanh nghiệp mới đạt 96%. Trong khi đó doanh nghiệp lại sản xuất mặt hàng D ngoài kế hoạch theo hợp đồng để tham gia vào thị trường tự do. Vậy doanh nghiệp cần tìm nguyên nhân tại sao mặt hàng A không hoàn thành kế hoạch theo hợp đồng với khách hàng. Đối với mặt hàng D cần xem xét khối lượng sản xuất ra có tiêu thụ hết không?

2.2.3. Phân tích ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng thay đổi đến giá trị sản lượng sản xuất

Kết cấu mặt hàng là tỷ trọng từng mặt hàng chiếm trong tổng giá trị các mặt hàng.

Khi ta tính chỉ tiêu sản lượng bằng giá trị, thường là tính theo giá trị cố định để so sánh giữa các kỳ, nhưng vẫn chưa phản ánh được thực chất của kết quả so sánh này. Chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất ngoài việc chịu ảnh hưởng của nhân tố khối lượng công việc mà doanh nghiệp thực hiện còn chịu ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng. Vì, khi so sánh để đánh giá giá trị sản lượng sản xuất giữa các kỳ, nếu doanh nghiệp tăng tỷ trọng sản xuất mặt hàng có giá trị vật chất cao, tốn ít hao phí lao động, hoặc ngược lại, giảm tỷ trọng mặt hàng có giá trị vật chất thấp lại tốn nhiều hao phí lao động, cả hai trường hợp tăng giảm này đều không phải là do khối lượng kết quả sản xuất mang lại, mà do ***kết cấu các mặt hàng*** đã thay đổi. Vì vậy khi phân tích các chỉ tiêu giá trị sản xuất, ta phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu, mới phản ánh thực chất kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp.

Công thức:

Giá trị sản xuất = Số giờ công định mức x Đơn giá giờ công định mức

- Số giờ công định mức dùng cho sản xuất, là số giờ của công nhân trực tiếp sản xuất để chế tạo ra sản phẩm, biểu hiện hao phí lao động sống, thời gian lao động tăng hoặc giảm biểu hiện sự thay đổi của khối lượng công việc thực hiện (đây là nhân tố chủ quan)

- Đơn giá của giờ công định mức, là giá trị được tạo ra trong một giờ, là đơn vị thời gian lao động trực tiếp của nhân công. Nhân tố này thay đổi sẽ làm cho kết cấu mặt hàng thay đổi (đây là nhân tố khách quan)

Để loại trừ ảnh hưởng nhân tố kết cấu mặt hàng trong chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất, dùng công thức sau:

$$\text{Giá trị sản xuất sau khi loại trừ kết cấu mặt hàng} = \text{Giá trị sản xuất kỳ gốc (theo kết cấu kỳ gốc)} \times \frac{\text{Tổng số giờ công định mức kỳ phân tích}}{\text{Tổng số giờ công định mức kỳ gốc}}$$

Sử dụng ký hiệu chứng minh công thức:

- Q_{KC} là giá trị sản xuất sau khi đã loại trừ kết cấu mặt hàng.
- Q_1 và Q_o là giá trị sản xuất kỳ phân tích và kỳ gốc
- T_1 và T_o là tổng giờ công lao động trực tiếp định mức của kỳ phân tích và kỳ gốc
- $\frac{Q_1}{T_1}$ và $\frac{Q_o}{T_o}$ là giá trị của 1 giờ công kỳ phân tích và kỳ gốc
- $\left(\frac{Q_1}{T_1} - \frac{Q_o}{T_o}\right)$ là giá trị chênh lệch của 1 giờ công kỳ phân tích so với kỳ gốc do kết cấu các mặt hàng thay đổi. Ta có công thức sau:

$$Q_{KC} = Q_1 - \left(\frac{Q_1}{T_1} - \frac{Q_o}{T_o}\right) \times T_1 \qquad (1)$$

Từ công thức (1) ta có thể rút gọn thành công thức (2) sau:

$$Q_{KC} = Q_o \times \frac{T_1}{T_o} \qquad (2)$$

Như vậy giá trị sản xuất sau khi đã loại trừ kết cấu mặt hàng sẽ bằng giá trị sản xuất kỳ gốc nhân với hệ số điều chỉnh quy mô của số giờ công định mức giữa các kỳ.

Sử dụng tài liệu doanh nghiệp sản xuất nhiều mặt hàng, với kết quả chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất và tổng số giờ công định mức để thực hiện kết quả trên, chúng ta sẽ minh họa cách phân tích giữa thực hiện so với kế hoạch như sau:

Bảng 2.4: Bảng phân tích ảnh hưởng kết cấu mặt hàng

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Chênh lệch TH/ KH	
			Mức	%
Giá trị sản lượng (1.000đ)	100.000	105.000	5.000	5%
Tổng giờ công định mức (1.000đ)	10.000	9.800	(200)	(2%)

Ứng dụng công thức (2) ta có:

$$Q_{KC} = Q_o \times \frac{T_1}{T_o} = 100.000 \times \frac{9.800}{10.000} = 98.000ngd$$

Như vậy giá trị sản xuất ở doanh nghiệp, sau khi đã loại trừ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng, còn 98.000 ngđ. Vậy, thực chất doanh nghiệp mới hoàn thành kế hoạch sản xuất là 98% (98.000: 100.000) chứ không phải đã vượt kế hoạch là 5% như kết quả ở bảng phân tích trên.

Chú ý: Kết cấu mặt hàng thay đổi làm giá trị sản xuất tăng hoặc giảm, việc đánh giá này phải tùy theo điều kiện ở doanh nghiệp để kết luận.

- Đối với các mặt hàng sản xuất và tiêu thụ theo cơ chế thị trường. Việc thay đổi cơ cấu mặt hàng làm giá trị sản xuất tăng được đánh giá là tốt và ngược lại, làm giá trị sản xuất giảm được đánh giá không tốt. Việc đánh giá là tốt hoặc không tốt trên dựa trên nhu cầu đòi hỏi của thị trường đối với từng mặt hàng. Ngoài ra doanh nghiệp cần nghiên cứu sản xuất và tiêu thụ với cơ cấu sản phẩm như thế nào cho hiệu quả cao nhất.

- Đối với các mặt hàng sản xuất ổn định (theo đơn đặt hàng hoặc theo kế hoạch nhà nước giao), nếu cơ cấu các mặt hàng thay đổi, được đánh giá là tốt chỉ khi doanh nghiệp đã hoàn

thành kế hoạch của tất cả các mặt hàng. Còn trong trường hợp giá trị sản lượng tăng, mà có một trong các mặt hàng không *hoàn thành kế hoạch, thì doanh nghiệp* cần tìm rõ nguyên nhân để có biện pháp khắc phục, trong trường hợp này doanh nghiệp đã vi phạm hợp đồng, mất uy tín với khách hàng...

- Khi phân tích các chỉ tiêu phản ánh chất lượng có liên quan đến chỉ tiêu giá trị sản lượng, ta phải loại trừ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng, có như vậy các chỉ tiêu chất lượng mới phản ánh thực chất nội dung kinh tế (như năng suất lao động của công nhân trực tiếp, hiệu suất sử dụng thiết bị sản xuất, chi phí đầu tư cho sản lượng đã sản xuất...)

2.2.4. Phân tích tính chất đồng bộ trong sản xuất

Đối tượng áp dụng phân tích là doanh nghiệp sản xuất mà ***sản phẩm bao gồm nhiều phụ tùng hoặc chi tiết rời***, được sản xuất ở nhiều bộ phận phân xưởng khác nhau, rồi đem lắp ráp lại thành thành phẩm: mỗi sản phẩm được lắp ráp có thể từ một đến nhiều chi tiết khác nhau, tùy theo nhu cầu của sản phẩm.

Tính chất đồng bộ hoặc trọn bộ ở đây là số lượng chi tiết ở tất cả bộ phận, được sản xuất theo đúng mục tiêu về số lượng và kỹ thuật của kế hoạch đặt ra. Nếu quá trình sản xuất không đồng bộ thì sẽ không hoàn thành được số lượng sản phẩm sản xuất theo kế hoạch, vì có bộ phận thiếu chi tiết không đáp ứng nhu cầu sản xuất, đồng thời có bộ phận dư thừa chi tiết làm ứ đọng vốn không cần thiết. Do đó phải thường xuyên quan tâm đến tính chất đồng bộ trong sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu các mặt hàng đưa ra thị trường theo kế hoạch.

Phương pháp phân tích so sánh số chi tiết thực tế với số chi tiết kế hoạch theo nhu cầu để lắp ráp 1 sản phẩm, tỷ lệ hoàn thành kế hoạch thấp nhất của chi tiết nào đó, chính là biểu hiện mức đồng bộ trong sản xuất.

Ví dụ: Tại doanh nghiệp sản xuất sản phẩm M cần 4 loại chi tiết chính để lắp ráp thành phẩm. Số lượng sản phẩm M theo kế hoạch sản xuất là 1000 sản phẩm, nhu cầu các chi tiết cần cho kỳ sau bằng 20% nhu cầu sản xuất sản phẩm của kỳ sau. Giả sử nhu cầu sản xuất kỳ này và kỳ sau bằng nhau, ta có bảng phân tích sau:

Bảng 2.5: Bảng phân tích tính chất đồng bộ trong sản xuất

Tên chi tiết hoặc bộ phận	Chi tiết cần cho một sản phẩm/ cái	Kế hoạch 1000 sp			Thực tế sản xuất			Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch (%)	Số lượng sản phẩm hoàn thành kế hoạch
		Trong kỳ	Cuối kỳ	Cộng chi tiết	Trong kỳ	Đầu kỳ	Cộng chi tiết		
Sản xuất	1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	2	2.000	400	2.400	1.750	220	1.970	82,08	985
B	1	1.000	200	1.200	1.100	210	1.310	109,16	1310
C	3	3.000	600	3.600	3.000	450	3.450	95,83	1.150
D	2	2.000	400	2.400	2.000	400	2.400	100,00	1200

Cột 2: Số chi tiết sản xuất theo kế hoạch: cột 1 x 1.000 sp

Cột 3: Số chi tiết cuối kỳ (chuyển kỳ sau) theo kế hoạch = cột 2 x 20%

Cột 4: Nhu cầu kế hoạch = cột 2 + cột 3

Cột 5: Thực tế sản xuất trong kỳ

Cột 6: Số chi tiết còn lại của kỳ trước

Cột 7: Số chi tiết thực có trong kỳ = cột 5 + cột 6

Cột 8: Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch = cột 7 : cột 4. Huy động toàn bộ chi tiết để hoàn thành kế hoạch sản xuất, chưa tính tồn kho cuối kỳ là 20% cho nhu cầu lắp ráp sản phẩm kỳ sau.

Cột 9: Số lượng sản phẩm hoàn thành kế hoạch = Cột 7 : cột 1.

Qua tài liệu trên bảng cho ta thấy: ***chi tiết A có mức độ hoàn thành thấp nhất,*** nếu huy động toàn bộ chi tiết A, không tính đến nhu cầu sản xuất cho kỳ sau thì mới hoàn thành 82,08%, tương ứng 985 sản phẩm hoàn thành. Đây chính là phản ánh tính đồng bộ cho sản xuất.

Nếu chi tiết A cần để cho nhu cầu kỳ sau, thì tính đồng bộ của sản phẩm không còn thấp hơn nữa.

$$\text{\% Hoàn thành kế hoạch đồng bộ (A)} = \frac{1.970 - 400}{2.000} = 78{,}5\%$$

Trong khi đó các chi tiết khác dư thừa cho kỳ sau là quá lớn, không cần thiết. Doanh nghiệp cần tìm nguyên nhân và có biện pháp khắc phục tính không đồng bộ trên.

2.3. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH BẢO ĐẢM CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM

Trong quá trình kinh doanh, các nhà sản xuất không ngừng tăng thêm số lượng sản phẩm, mặt khác phải đảm bảo và không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, đây là yêu cầu khách quan của người sản xuất và người tiêu dùng.

Nâng cao chất lượng sản phẩm là làm tăng thêm giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm, tạo uy tín lâu dài đối với người tiêu dùng, do đó sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiêu thụ sản phẩm, tăng nhanh tốc độ chu chuyển vốn và nâng cao doanh lợi cho doanh nghiệp.

Việc phân tích tình hình bảo đảm chất lượng sản phẩm có thể được thực hiện bằng nhiều phương pháp khác nhau, tùy thuộc vào đối tượng sản xuất của các loại sản phẩm mà áp dụng phương pháp phân tích cho thích hợp, ở đây chúng ta nghiên cứu phân tích theo hai loại đối tượng sản phẩm sản xuất, là các loại sản phẩm sản xuất được phân làm nhiều thứ hạng và các loại sản phẩm sản xuất không cho phép sai sót về mặt kỹ thuật, nếu có sai sót đều bị loại bỏ.

2.3.1. Phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm

Trong các doanh nghiệp sản xuất, sản phẩm được phân cấp làm nhiều loại, các loại phân cấp này đều được thị trường chấp nhận. Ví dụ như những sản phẩm: vải may mặc, gạch ngói, xi măng, cao su dân dụng, vợt thể thao... có thể phân thành loại đặc biệt, loại thường, hoặc loại 1, loại 2...

Đối với cách phân loại thứ hạng sản phẩm này, quá trình phân tích có thể được sử dụng theo một trong ba phương pháp sau đây:

2.3.1.1. Phương pháp tỷ trọng

Phương pháp tỷ trọng được thực hiện bằng cách so sánh tỷ trọng các thứ hạng sản phẩm ở kỳ báo cáo so với kỳ gốc, nhằm đánh giá tình hình biến động về chất lượng sản phẩm giữa các kỳ phân tích, qua đó cho phép ta kết luận được về tình hình chất lượng sản phẩm. Phương pháp phân tích tỷ trọng chỉ áp dụng được đối với sản phẩm phân làm hai loại mà thôi, còn sản phẩm phân trên hai thứ hạng, thì việc phân tích theo phương pháp này là rất phức tạp để đưa ra được những kết luận về chất lượng sản phẩm.

2.3.1.2. Phương pháp đơn giá bình quân

Sử dụng phương pháp đơn giá bình quân để phân tích chất lượng sản phẩm được thực hiện qua hai bước.

Bước 1: Xác định đơn giá bình quân từng kỳ phân tích theo công thức sau:

$$\text{Đơn giá bình quân} = \frac{\Sigma\,(\text{số lượng từng loại x đơn giá từng loại})}{\Sigma\,\text{số lượng sản phẩm sản xuất}}$$

Bước 2: Xác định ảnh hưởng do chất lượng sản phẩm thay đổi đến giá trị sản xuất sản lượng theo công thức sau:

$$\begin{matrix}\text{Giá trị sản lượng} \\ \text{tăng hoặc giảm} \\ \text{do chất lượng} \\ \text{thay đổi}\end{matrix} = \left(\begin{matrix}\text{Đơn giá} \\ \text{bình quân} \\ \text{kỳ phân tích}\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Đơn giá} \\ \text{bình quân} \\ \text{kỳ gốc}\end{matrix}\right) \text{x} \begin{matrix}\text{Số lượng sản} \\ \text{phẩm sản xuất} \\ \text{kỳ phân tích}\end{matrix}$$

Qua công thức trên chúng ta thấy nếu giá cả sản phẩm thay đổi chủ yếu do chất lượng sản phẩm thì lúc đó giá sản lượng sản xuất sẽ:

- Tăng khi chất lượng được nâng lên
- Giảm khi chất lượng sản phẩm giảm đi

2.3.1.3. Phương pháp hệ số phẩm cấp

Sử dụng phương pháp hệ số phẩm cấp để phân tích chất lượng sản phẩm được thực hiện qua hai bước.

Bước 1: Xác định số phân cấp bình quân, lấy căn cứ phẩm cấp cao nhất để xác định.

$$\text{Hệ số phẩm cấp bình quân} = \frac{\Sigma\,(\text{số lượng từng loại x đơn giá từng loại})}{\Sigma\,(\text{số lượng từng loại x đơn giá loại cao nhất})} \leq 1$$

Hệ số phẩm cấp tính được giữa các kỳ phân tích luôn nhỏ hơn hoặc bằng 1, nếu bằng 1 điều này chứng tỏ tất cả đều là loại cao nhất.

Bước 2: Xác định ảnh hưởng do chất lượng sản phẩm thay đổi đến giá trị sản lượng sản xuất theo công thức sau:

$$\begin{matrix}\text{Giá trị sản lượng} \\ \text{thay đổi do chất} \\ \text{lượng tăng} \\ \text{(hoặc giảm)}\end{matrix} = \left(\begin{matrix}\text{Hệ số} \\ \text{phẩm cấp} \\ \text{kỳ phân} \\ \text{tích}\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Hệ số} \\ \text{phẩm} \\ \text{cấp kỳ} \\ \text{gốc}\end{matrix}\right) \text{x} \begin{matrix}\text{Số lượng} \\ \text{sản phẩm} \\ \text{kỳ phân} \\ \text{tích}\end{matrix} \text{x} \begin{matrix}\text{Đơn giá} \\ \text{loại cao} \\ \text{nhất}\end{matrix}$$

Ví dụ: Trong tài liệu ở một doanh nghiệp sản xuất, sản phẩm được phân làm hai thứ hạng loại 1 và loại 2 và tình hình chất lượng biến động giữa năm nay và năm trước như sau:

Bảng 2.6: Bảng phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm

Thứ hạng SP M	Đơn giá cố định (đ)	Năm trước			Năm nay		
		Lượng SP	Tỷ trọng (%)	Thành tiền (ng.đ)	Lượng SP	Tỷ trọng (%)	Thành tiền (ng.đ)
Loại 1	5.000	7.000	70	35.000	8.625	75	43.125
Loại 2	4.000	3.000	30	12.000	2.875	25	11.500
Cộng	-	10.000	100	47.000	11.500	100	54.625

Căn cứ vào tài liệu, qua bảng phân tích trên ta tiến hành thực hiện quá trình phân tích theo ba phương pháp như sau:

- *Phương pháp tỷ trọng*: Qua cột tỷ trọng giữa năm nay so với năm trước, cho ta thấy: tình hình chất lượng sản phẩm M có chiều hướng tăng lên, biểu hiện loại 1 tăng từ 70% lên 75%, loại 2 có xu hướng giảm từ 30% xuống 25%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã cố gắng để không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm.

- *Phương pháp đơn giá bình quân:*

- Xác định đơn giá bình quân năm nay và năm trước.

$$\text{Đơn giá bình quân năm trước} = \frac{47.000.000đ}{10.000} = 4.700 \text{ đ/sp}$$

$$\text{Đơn giá bình quân năm nay} = \frac{54.625.000đ}{11.500} = 4.750 \text{ đ/sp}$$

- So sánh đơn giá bình quân năm nay so với năm trước:

4.750 đ – 4.700đ = + 50đ

Đơn giá bình quân năm nay so với năm trước tăng 50 đ mỗi sản phẩm, chứng tỏ nếu giá cả sản phẩm thay đổi chủ yếu do chất lượng, thì khi ấy chất lượng sản phẩm ở doanh nghiệp đã được nâng lên, và đã làm cho giá trị sản xuất sản phẩm M tăng lên và bằng:

11.500 x (4.750 – 4.700) = + 575.000đ

- *Phương pháp hệ số phẩm cấp:*

- Xác định hệ số phẩm cấp năm nay và năm trước.

$$\text{Hệ số phẩm cấp năm trước} = \frac{47.000.000\ đ}{10.000 \times 5.000} = 0,94$$

$$\text{Hệ số phẩm cấp năm nay} = \frac{54.625.000\ đ}{11.500 \times 5.000} = 0,95$$

- So sánh hệ số phẩm cấp năm nay so năm trước.

0,95 – 0,94 = 0,01.

Hệ số phẩm cấp năm nay tăng so với năm trước, do đó đã làm giá trị sản xuất sản lượng sản phẩm M tăng lên là:

11.500 x (0,95 – 0,94) x 5.000 = + 575.000đ.

2.3.2. Phân tích tình hình sai hỏng sản phẩm trong sản xuất

Quá trình phân tích này áp dụng với các doanh nghiệp mà sản phẩm sản xuất không đủ quy cách phẩm chất đều bị coi là phế phẩm, và không được phép tiêu thụ trên thị trường (Ví dụ như: đồng hồ đo điện, máy móc thiết bị sản xuất, linh kiện điện tử...) Đối với những sản phẩm này khi phân tích người ta thường đánh giá bằng hai thước đo, thước đo hiện vật và thước đo giá trị.

Thước đo hiện vật để đánh giá tình hình sai hỏng sản phẩm thông qua chỉ tiêu sau:

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm bình quân (hiện vật)} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm hỏng}}{\text{Tổng số sản phẩm sản xuất}}$$

Chỉ tiêu phế phẩm bằng hiện vật tính toán càng lớn thì tình hình sai hỏng sản phẩm càng cao và ngược lại. Chỉ tiêu này có ưu điểm là cho ta thấy rõ số lượng sản phẩm hỏng chiếm trong tổng số sản phẩm sản xuất. Chỉ tiêu có nhược điểm là chỉ tính được cho từng loại sản phẩm riêng biệt, không tổng hợp được để đánh giá chung khi doanh nghiệp sản xuất nhiều sản phẩm khác nhau, và không phản ánh được bộ phận chi phí sản xuất sản phẩm hỏng sửa chữa được.

Để khắc phục nhược điểm của chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bằng hiện vật, ta dùng chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bình quân bằng giá trị, khi sử dụng chỉ tiêu này ta cần nắm vững khái niệm: sản phẩm hỏng có thể sửa chữa được và sản phẩm hỏng không thể sửa chữa được.

- Sản phẩm hỏng không thể sửa chữa được: Là những sản phẩm có sai sót về mặt kỹ thuật, nhưng những sai sót đó không thể sửa chữa được, hoặc có thể sửa chữa được, nhưng chi phí sửa chữa đó lớn hơn chi phí chế tạo ra sản phẩm mới.

- Sản phẩm hỏng có thể sửa chữa được: Là những sản phẩm có sai sót về mặt kỹ thuật, nhưng những sai sót đó có thể sửa chữa được, đồng thời chi phí sửa chữa phải thấp hơn chi phí để chế tạo ra sản phẩm mới.

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm bình quân (giá trị)} = \left(\text{Chi phí sản xuất sản phẩm hỏng không sửa chữa được} + \text{Chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng sửa chữa được}\right) : \text{Tổng chi phí sản xuất thành phẩm trong kỳ}$$

Chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bình quân bằng giá trị khắc phục được nhược điểm của chỉ tiêu hiện vật, tức là có thể tính riêng từng loại sản phẩm; hoặc cũng có thể tổng hợp nhiều loại sản phẩm để đánh giá chung, và không bỏ sót phần chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng sửa chữa được.

Khi sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bình quân bằng giá trị để đánh giá tình hình biến động về chất lượng sản phẩm, trong trường hợp doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm khác nhau, thì tỷ lệ phế phẩm bình quân này ngoài việc phụ thuộc nhân tố tỷ lệ phế phẩm cá biệt của từng loại sản phẩm, còn chịu ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm. Do đó để đánh giá thực chất tình hình biến động về chất lượng sản phẩm, ta phải loại trừ nhân tố ảnh hưởng của kết cấu sản phẩm, mới phản ánh đúng đắn bản chất của hiện tượng kinh tế.

Lấy ví dụ minh họa về tình hình chất lượng sản phẩm tại doanh nghiệp sản xuất qua tài liệu sau:

Bảng 2.7: Bảng phân tích tỷ lệ phế phẩm bình quân

Đơn vị: 1.000đ

Tên sản phẩm	Năm trước		Năm nay	
	Tổng chi phí sản xuất	Chi phí sản xuất phế phẩm	Tổng chi phí sản xuất	Chi phí sản xuất phế phẩm
Sản phẩm A	30.000	1.500	21.000	1.092
Sản phẩm B	20.000	600	39.000	1.209

Căn cứ vào tài liệu trên ta lập bảng phân tích tỷ lệ phế phẩm bình quân sau:

Đơn vị: 1.000đ

Tên sản phẩm	Năm trước				Năm nay			
	Tổng chi phí sản xuất	Tỷ trọng (%)	Chi phí sản xuất phế phẩm	Tỷ lệ phế phẩm	Tổng chi phí sản xuất	Tỷ trọng (%)	Chi phí sản xuất phế phẩm	Tỷ lệ phế phẩm
A	30.000	60%	1.500	5%	21.000	35%	1.092	5,2%
B	20.000	40%	600	3%	39.000	65%	1.209	3,1%
Cộng	50.000	100%	2.100	4,2%	60.000	100%	2.301	3,835%

Qua tài liệu phân tích cho thấy tỷ lệ phế phẩm bình quân năm nay so với năm trước giảm 0,365% (3,835% - 4,2%), tương ứng với chi phí phế phẩm giảm là: 60.000 x (- 0,365%) = -219 ng.đ.

Nếu căn cứ xem xét tỷ lệ phế phẩm cá biệt của từng loại sản phẩm của năm này đều tăng so với năm trước, trong khi đó tỷ lệ phế phẩm bình quân chung lại giảm, điều này chứng tỏ tỷ lệ phế phẩm bình quân chưa phản ánh đúng thực chất của tình hình chất lượng sản phẩm. Do vậy để phản ánh đúng đắn tình hình biến động chất lượng sản phẩm, ta phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm.

Để loại trừ nhân tố kết cấu ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn sau:

* Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm đến tỷ lệ phế phẩm bình quân.

Trước hết ta xác định tỷ lệ phế phẩm bình quân tính theo chi phí sản xuất năm nay, và tỷ lệ phế phẩm năm trước theo bảng sau.

Sản phẩm	Chi phí sản xuất năm nay	Tỷ lệ phế phẩm năm trước	Chi phí phế phẩm theo chi phí sản xuất năm nay với tỷ lệ phế phẩm năm trước
A	21.000	5%	1.050
B	39.000	3%	1.170
Cộng	60.000	3,7%	2.220

Hoặc tính theo công thức:

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm tính theo CPSX năm nay và tỷ lệ phế phẩm cá biệt năm trước} = \frac{\left(\Sigma\ \text{CPSX từng sản phẩm năm nay} \times \text{Tỷ lệ phế phẩm từng sản phẩm năm trước}\right)}{\text{Tổng số CPSX năm nay}}$$

$$= \frac{(21.000 \times 5\%) + (39.000 \times 3\%)}{21.000 + 39.000} = 3{,}7\%$$

Do kết cấu sản phẩm thay đổi đã làm tỷ lệ phế phẩm bình quân giảm là: 3,7% - 4,2% = - 0,5% và đã làm chi phí phế phẩm năm nay giảm là:

60.000 x (- 0,5%) = - 300 ng.đ

* Ảnh hưởng nhân tố phế phẩm cá biệt từng loại sản phẩm đến tỷ lệ phế phẩm bình quân là:

3,835% - 3,7% = + 0,135%

và đã làm chi phí phế phẩm năm nay tăng là:

60.000 x 0,135% = + 81 ng.đ.

Bảng 2.8: Bảng tổng hợp các nhân tố

Nhân tố	Tỷ lệ phế phẩm bình quân	Chi phí phế phẩm năm nay
Kết cấu	- 0,5%	- 300 ng.đ
Tỷ lệ phế phẩm cá biệt	+ 0,135%	+ 81 ng.đ
Cộng	- 0,365%	- 219 ng.đ

Nhận xét: Trong tài liệu phân tích trên cho ta thấy tỷ lệ phế phẩm bình quân năm nay so với năm trước giảm 0,365% tương ứng 219 ng.đ. Việc giảm này do hai nguyên nhân:

- Do thay đổi kết cấu sản phẩm làm cho tỷ lệ phế phẩm bình quân giảm 0,5%, tương ứng 300 ng.đ. Hiện tượng này xảy ra là do doanh nghiệp giảm tỷ trọng sản phẩm A (sản phẩm có tỷ lệ phế phẩm cao 5%), từ 60% năm trước xuống còn 35% năm nay, và tăng tỷ trọng sản phẩm B (sản phẩm có tỷ lệ phế phẩm thấp 3%) từ 40% lên 65% năm nay.

- Do tỷ lệ phế phẩm của cả hai sản phẩm đều tăng so với năm trước đã làm tỷ lệ phế phẩm bình quân tăng 0,135%, tương ứng 81 ng.đ, điều này chứng tỏ chất lượng trong công tác quản lý sản xuất năm nay đã giảm sút so với năm trước. Đây là vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm, nghiên cứu tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

Chương 3

PHÂN TÍCH CHI PHÍ VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

Hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp luôn gắn với môi trường và thị trường nhất định. Do vậy, doanh nghiệp phải có kiến thức về thị trường giá cả, đặc biệt cách ứng xử các yếu tố chi phí đầu vào và đầu ra nhằm đạt được lợi nhuận trong kinh doanh tối đa. Giá cả của sản phẩm hàng hóa là nhân tố khách quan, được hình thành trên thị trường, là kết quả của sự tác động tổng hợp các quy luật kinh tế khách quan, gồm các ***quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh và quy luật giá trị.*** Trong đó, quy luật giá trị là quy luật phản ánh bên trong doanh nghiệp, có tính chất quyết định đến phương hướng sản xuất và trao đổi hàng hóa trên thị trường.

Quy luật giá trị yêu cầu nhà sản xuất hàng hóa phải không ngừng cải tiến sản xuất, tiết kiệm chi phí để chi phí cá biệt trên 1 đơn vị sản phẩm hàng hóa thấp hơn giá trị lao động cần thiết, bao gồm giá trị lao động quá khứ (nguyên vật liệu, thiết bị máy móc, nhà xưởng) và lao động sống. Nó được xác định bởi điều kiện sản xuất trung bình, trình độ kỹ năng trung bình. Chỉ khi chi phí sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp thấp hơn giá trị lao động xã hội cần thiết thì doanh nghiệp mới có lợi tức. Chi phí sản phẩm càng thấp so với giá trị xã hội cần thiết thì doanh nghiệp càng có lãi nhiều. Ngược lại, doanh nghiệp sẽ bị lỗ và sản xuất càng nhiều thì mức lỗ càng lớn.

Trên thực tế ở doanh nghiệp, chi phí không được ký hiệu sẵn về cách ứng xử của nó, cho nên chúng ta phải nghiên cứu, thông qua quá trình phân tích các biến động chi phí sản xuất kinh doanh, nhằm xác định cách ứng xử và ước tính về chúng.

Phân tích biến động chi phí sản xuất kinh doanh giúp doanh nghiệp nhận diện các hoạt động sinh ra chi phí, và khai triển các khoản chi phí dựa trên hoạt động. Nó có ý nghĩa quan trọng trong việc kiểm soát chi phí để lập kế hoạch và ra các quyết định sản xuất kinh doanh cho tương lai.

3.1. PHÂN TÍCH CHUNG CHI PHÍ SẢN XUẤT

Các các nhà sản xuất phải chịu các khoản chi phí về nguyên liệu và các chi tiết rời, về lao động cần thiết để chế biến nguyên liệu thành thành phẩm, về các phương tiện cần thiết cho quá trình sản xuất chế biến, và về các chi phí bán hàng cùng chi phí quản lý chung. Các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý chung gọi là chi phí ngoài sản xuất, là các phí tổn trong kỳ mà chúng phát sinh và là chi phí thời kỳ. Các khoản chi phí sản xuất là các chi phí liên quan đến quá trình chế biến sản phẩm, là phí tổn khi sản phẩm được bán (là giá thành hay giá vốn hàng bán) và được gọi là chi phí sản xuất sản phẩm.

3.1.1. Đánh giá tình hình giá thành đơn vị

Mục đích phân tích ở bước này là nêu lên các nhận xét bước đầu về kết quả thực hiện kế hoạch giá thành đơn vị.

Phương pháp là tính ra mức chênh lệch và tỷ lệ chênh lệch của tình hình thực hiện giá thành đơn vị của từng loại sản phẩm.

$$\text{Tỷ lệ thực hiện kế hoạch giá thành} = \frac{\text{Giá thành đơn vị thực tế}}{\text{Giá thành đơn vị kế hoạch}}$$

Ngoài ra ta còn có thể so sánh giá thành đơn vị thực tế năm nay với giá thành đơn vị thực tế năm trước bằng phương pháp tính toán như trên.

Sau khi tính toán tỷ lệ % theo công thức trên, ta lập bảng phân tích để có căn cứ nêu lên các nhận xét về kết quả thực hiện kế hoạch giá thành.

Trường hợp doanh nghiệp sản xuất nhiều mặt hàng, có thể bỏ đi một số mặt hàng có khối lượng sản xuất ít và không thuộc các mặt hàng chủ yếu trong kinh doanh, để tập trung vào ***một số mặt hàng chủ yếu.***

Để lấy ví dụ minh họa, chúng ta sử dụng tài liệu giá thành đơn vị của bốn loại sản phẩm ở một doanh nghiệp sản xuất qua bảng phân tích sau:

Bảng 3.1: Phân tích tình hình thực hiện giá thành đơn vị

Đơn vị: Đồng

Sản phẩm	Năm trước (NT)	Năm nay		TH so với NT		TH so với KH	
		KH	TH	Mức	%	Mức	%
A	1.900	1.880	1.920	+ 20	+ 1,05	+ 40	+ 2,13
B	2.450	2.350	2.306	- 144	- 5,87	- 44	- 1,87
C	1.520	1.410	1.360	- 160	- 10,52	- 50	- 3,55
D	-	3.250	3.310	-	-	+ 60	+ 1,85

Qua tài liệu phân tích cho ta thấy:

- Trong kỳ doanh nghiệp sản xuất bốn loại sản phẩm, trong đó loại sản phẩm D mới đưa vào sản xuất kỳ này (năm nay).

- Doanh nghiệp đã xây dựng kế hoạch giá thành với tinh thần tích cực, các chỉ tiêu giá thành kế hoạch đều thấp hơn giá thành đơn vị năm trước đối với mọi sản phẩm.

- Kết quả thực hiện giá thành giữa 2 năm đối với các sản phẩm B và C đều có mức hạ thấp hơn, riêng sản phẩm A giá thành cao hơn năm trước 1,05%, tương ứng 20đ/sản phẩm.

- Kết quả thực hiện kế hoạch giá thành cho thấy chỉ có sản phẩm B và C có mức hạ còn sản phẩm A và D cao hơn so với kế hoạch đặt ra.

Tình hình trên cho thấy doanh nghiệp thực hiện giá thành chưa toàn diện, vậy sự cần thiết là phân tích sâu thêm về giá thành của sản phẩm A, và làm rõ nguyên nhân tại sao làm cho giá thành thực hiện năm nay cao hơn kế hoạch năm trước.

3.1.2. Đánh giá biến động tổng giá thành

Trong các doanh nghiệp sản xuất, để tiện cho việc lập kế hoạch hạch toán và phân tích, căn cứ vào phương pháp quản lý toàn bộ sản phẩm hàng hóa, người ta thường chia tổng sản phẩm hàng hóa sản xuất thành hai loại: là sản phẩm so sánh được và sản phẩm không thể so sánh được.

- *Sản phẩm so sánh được* là sản phẩm đã chính thức sản xuất ở nhiều năm (kỳ) và quá trình sản xuất ổn định, có tài liệu giá thành thực tế tương đối chính xác, là căn bản để so sánh khi sử dụng làm tài liệu phân tích.

- *Sản phẩm không so sánh được* là sản phẩm mới đưa vào sản xuất, hoặc mới sản xuất từ kỳ trước, quá trình sản xuất chưa ổn định, do đó tài liệu giá thành thực tế còn có nhiều biến động, vì vậy chưa đủ căn cứ so sánh khi sử dụng làm tài liệu phân tích.

Mục tiêu của phân tích tình hình biến động tổng giá thành, là đánh giá chung tình hình biến động giá thành của toàn bộ sản phẩm, theo từng loại sản phẩm, để cho ta nhận thức một cách tổng quát khả năng tăng giảm lợi tức của doanh nghiệp, do tác động ảnh hưởng bởi giá thành của từng loại sản phẩm. Phân tích đánh giá tình hình

biến động của tổng giá thành còn là cơ sở định hướng và đặt vấn đề cần nghiên cứu sâu thêm giá thành của sản phẩm nào?

Để minh họa cho phương pháp phân tích, ta sử dụng ví dụ tài liệu giá thành đơn vị đã nghiên cứu ở trên, và tài liệu bổ sung về khối lượng sản phẩm sản xuất như sau:

Sản phẩm	Đơn vị	Kế hoạch	Thực hiện
SP so sánh được:			
SP: A	cái	20.000	18.000
SP: B	cái	15.000	16.500
SP: C	cái	10.000	12.300
SP không so sánh được			
SP: D	cái	1.000	1.000

Để tiện cho quá trình phân tích ta sử dụng ký hiệu sau:

Q_k là khối lượng kế hoạch từng sản phẩm

Q_1 là khối lượng thực hiện từng sản phẩm

Z_{NT} là giá thành đơn vị từng sản phẩm năm trước

Z_k là giá thành kế hoạch đơn vị từng sản phẩm

Z_1 là giá thành thực hiện đơn vị từng sản phẩm

Căn cứ vào tài liệu trên ta lập bảng phân tích như sau:

Bảng 3.2: Phân tích tình hình biến động giá thành

Đơn vị: 1.000đ

Sản phẩm	Sản phẩm TH tính theo Z			Chênh lệch TH/KH	
	Q_1Z_{NT}	Q_1Z_k	Q_1Z_1	Mức	%
So sánh được:					
SP: A	34.200	33.840	34.560	+ 720	+ 2,13
SP: B	40.425	38.775	38.049	- 726	- 1,87
SP: C	18.696	17.343	16.728	- 615	- 3,55
Cộng	**93.321**	**89.958**	**89.337**	**- 621**	**- 0,69**
Không so sánh được					
SP: D	-	3.250	3.310	+ 60	+ 1,85
Tổng cộng	**93.321**	**93.208**	**92.647**	**- 561**	**- 0,60**

Qua bảng tài liệu phân tích cho ta thấy

- Kết quả thực hiện kế hoạch toàn bộ sản phẩm nhìn chung giảm 0,6%, tương ứng 561 ng.đ. Như vậy doanh nghiệp đã thực hiện tốt kế hoạch hạ giá thành sản phẩm, đây là khả năng tăng lợi nhuận và tích lũy cho doanh nghiệp, biểu hiện tốt trong công tác quản lý và phấn đấu hạ giá thành sản phẩm;

- Kết quả hạ giá thành của từng loại sản phẩm:

+ *Các sản phẩm so sánh được*: Giá thành giảm 0,69% tương ứng 621 ng.đ, là do sản phẩm B và C có khối lượng sản xuất lớn và giá thành hạ. Còn sản phẩm A giá thành tăng 2,13% tương ứng 720 ng.đ, loại này có khối lượng sản xuất lớn (18.000 sản phẩm), nhưng giá thành đơn vị lại tăng so với kế hoạch. Vậy doanh nghiệp cần tập trung nghiên cứu giá thành của sản phẩm A để thấy rõ nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục;

+ *Sản phẩm không so sánh được*: Chỉ có sản phẩm D mới sản xuất khối lượng không nhiều (1.000 sản phẩm), nhưng giá thành lại cao hơn so với kế hoạch đặt ra. Doanh nghiệp cũng cần nghiên cứu sâu thêm, để tìm nguyên nhân, nếu doanh nghiệp sản xuất loại sản phẩm này với khối lượng lớn hơn trong kế hoạch kỳ tới.

Chú ý: Để đánh giá thực chất kết quả thực hiện kế hoạch giá thành, khi phân tích cần chú ý loại trừ ảnh hưởng của sự tăng giảm các khoản mục giá thành, do các nguyên nhân khách quan gây ra như: do thay đổi giá cả nguyên vật liệu, thay đổi tiền lương công nhân sản xuất, thay đổi tỷ lệ khấu hao tài sản cố định, đánh giá lại tài sản cố định...

Những nguyên nhân này sẽ làm cho giá thành thực hiện so với kế hoạch thay đổi, việc thay đổi này là do nguyên nhân khách quan gây nên.

3.2. PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH CỦA SẢN PHẨM SO SÁNH ĐƯỢC

Mục tiêu của tất cả các doanh nghiệp sản xuất là phải phấn đấu hạ thấp giá thành, mức hạ càng nhiều khả năng tăng lợi tức càng cao. Hạ giá thành là phương hướng phấn đấu cho tất cả các ngành sản xuất, cho tất cả các loại sản phẩm, dù đã sản xuất nhiều năm hay mới bắt đầu sản xuất.

Đối với sản phẩm so sánh được là những sản phẩm đã được sản xuất ở các kỳ trước hoặc năm trước, có đầy đủ tài liệu hạch toán chính xác, đây là cơ sở cho phép ta sử dụng làm tài liệu phân tích. Việc phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của sản phẩm so sánh được, sẽ được tiến hành trên hai chỉ tiêu, mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành.

Mức hạ: Biểu hiện bằng số tuyệt đối của kết quả giá thành năm nay so với giá thành năm trước, phản ánh khả năng tăng lợi tức, tăng tích lũy nhiều hay ít.

Tỷ lệ hạ: Biểu hiện bằng số tương đối của kết quả giá thành năm nay (Z_{NN}) so với giá thành năm trước (Z_{NT}), chỉ tiêu này phản ánh tốc độ hạ giá thành nhanh hay chậm, và trình độ quản lý trong việc nỗ lực hạ thấp giá thành.

Để lấy ví dụ minh họa cho quá trình phân tích, ta sử dụng tài liệu ở Mục 3.1 đã nghiên cứu ở trên, kết quả tính toán đối với các sản phẩm so sánh được, được trình bày trên bảng phân tích sau:

Bảng 3.3. Phân tích giá thành sản phẩm so sánh được

Đơn vị: 1.000đ

Sản phẩm so sánh được	Sản lượng KH tính theo giá thành		Sản lượng TH tính theo giá thành		
	Q_kZ_{NT}	Q_kZ_k	Q_1Z_{NT}	Q_1Z_k	Q_1Z_1
A	38.000	37.600	34.200	33.840	34.560
B	36.750	35.250	40.425	38.775	38.049
C	15.200	14.100	18.696	17.343	16.728
Cộng	89.950	86.950	93.321	89.958	89.337

Căn cứ tài liệu bảng phân tích trên, ta tiến hành phân tích qua năm bước sau:

Bước 1: Xác định nhiệm vụ hạ giá thành kế hoạch

Ký hiệu: M_k và T_k là mức hạ và tỷ lệ hạ của nhiệm vụ hạ giá thành kế hoạch, ta có:

$M_k = \sum Q_kZ_k - \sum Q_kZ_{NT} = 86.950 - 89.950 = -3.000$ng.đ

$$T_K = \frac{M_K}{\sum Q_K Z_K} \times 100 = \frac{-3.000}{89.950} \times 100 = -3,335\%$$

Nhiệm vụ kế hoạch giá thành đặt ra so với giá thành năm trước, tốc độ là 3,335% tương ứng 3.000 ng.đ.

Bước 2. Xác định kết quả hạ giá thành thực tế

Ký hiệu: M_1 và T_1 là mức hạ và tỷ lệ hạ của kết quả hạ giá thành thực tế NN/NT (Năm nay so với năm trước) ta có:

$M_1 = \sum Q_1Z_1 - \sum Q_1Z_{NT} = 89.337 - 93.321 = -3.984$ng.đ

$$T_1 = \frac{M_1}{\sum Q_1 Z_{NT}} \times 100 = \frac{-3.984}{93.321} \times 100 = -4,269\%$$

Kết quả thực tế hạ giá thành năm nay so với năm trước là – 4,269%, có nghĩa là cứ trong 100 đồng giá thành sản xuất của năm nay so với năm trước thì tiết kiệm được 4,269 đồng, tương ứng 3.984 ng.đ.

Bước 3: Xác định kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch

Kết quả tính được ở bước 3 là đối tượng phân tích, mà ta cần phải xác định các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích ở bước 4.

Ký hiệu: M và T là mức hạ và tỷ lệ hạ của kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch, ta có:

$M = M_1 - M_K = -3,984 - (-3.000) = -984$ ng.đ

$T = T_1 - T_K = -4,269\% - (-3.335\%) = -0,934\%$

Kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch hạ thêm là 0,934% tương ứng 984 ng.đ.

Bước 4: Xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch

Có ba nhân tố ảnh hưởng đến kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch, là khối lượng, kết cấu và giá thành đơn vị sản phẩm. Ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức và tỷ lệ ảnh hưởng đến đối tượng phân tích.

a) Nhân tố khối lượng sản phẩm

Trong điều kiện chỉ có khối lượng sản phẩm thay đổi, còn các nhân tố khác không đổi (kết cấu và giá thành đơn vị không đổi). Nếu giả định nhân tố kết cấu không đổi, khi khối lượng sản phẩm thay đổi, thì khối lượng sản phẩm tăng hoặc giảm, cũng sẽ tác động đến mức hạ giá thành tăng hoặc giảm với cùng một tỷ lệ theo biến động của khối lượng sản phẩm. Điều này cũng có nghĩa là tỷ lệ hạ giá thành không đổi chỉ có mức ảnh hưởng đến kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch, còn tỷ lệ hạ không ảnh hưởng đến kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch.

Ký hiệu: M_q và T_q là ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản phẩm, đến mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành thực tế so với kế hoạch thì ta có:

$$M_q = \sum Q_1 Z_{NT} \times T_K - M_K = 93.321 \times (-3.335\%) - (3.000)$$

$$= -3.112{,}429 + 3.000 = -112{,}429 \text{ ng.đ}$$

Trong đó: $\sum Q_1 Z_{NT} \times T_K$ là mức hạ tính theo khối lượng thực tế, kết cấu và giá thành đơn vị kế hoạch.

M_K là mức hạ tính theo khối lượng, kết cấu, giá thành đơn vị kế hoạch M_q là kết quả so sánh hai tổng giá thành, ***chỉ khác nhau khối lượng thực hiện so với kế hoạch,*** do đó M_q là mức ảnh hưởng của khối lượng sản phẩm thay đổi đến kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch.

Để minh họa cho cách tính trên ta có:

$$\sum Q_1 Z_{NT} \times T_K = \sum Q_1 Z_{NT} \times \frac{M_K}{\sum Q_K Z_{NT}} = \frac{\sum Q_1 Z_{NT}}{\sum Q_K Z_{NT}} \times M_K$$

$$M_q = \frac{\sum Q_1 Z_{NT}}{\sum Q_K Z_{NT}} \times M_K - M_K = M_K \times \left(\frac{\sum Q_1 Z_{NT}}{\sum Q_K Z_{NT}} - 1 \right)$$

$M_q = M_K \quad \times$ [% hoàn thành KH khối lượng – 100% sản phẩm]

$$= -3.000 \times \left(\frac{93.321}{89.950} \times 100 - 100\% \right)$$

$= -3.000 \times (103{,}747\% - 100\%) = -3.000 \times 3{,}747\%$

$= -112{,}429$ ng.đ

Như vậy do khối lượng sản phẩm thực hiện so với kế hoạch tăng 3,747% đã làm cho giá thành sản phẩm giảm 112,429 ng.đ.

$$T_q = \frac{\sum Q_1 Z_{NT} \times T_K}{\sum Q_1 Z_{NT}} - T_K = T_K - T_K = 0$$

$\frac{\sum Q_1 Z_{NT} \times T_K}{\sum Q_1 Z_{NT}}$ là tỷ lệ hạ khi khối lượng thay đổi, còn T_K là tỷ lệ hạ giá thành kế hoạch (theo khối lượng kế hoạch).

Vậy khi sản lượng thay đổi không ảnh hưởng đến tỷ lệ hạ giá.

b) Nhân tố kết cấu sản phẩm

Do mỗi mặt hàng có mức hạ và tỷ lệ hạ khác nhau, nếu ta thay đổi kết cấu mặt hàng trong trường hợp tăng tỷ trọng loại sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ cao, và giảm tỷ trọng loại sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ thấp, thì mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành sẽ hạ thêm, và ngược lại sẽ làm cho mức hạ và tỷ lệ hạ tăng thêm của giá thành sản phẩm so sánh được. Ký hiệu M_C và T_C là ảnh hưởng của kết cấu sản phẩm thay đổi đến mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành, ta có:

$M_C = \sum Q_1 Z_K - \sum Q_1 Z_{NT} - \sum Q_1 Z_{NT} \times T_K$

$= (89.958 - 93.321) - (-3.112{,}43)$

$= -3.363 + 3.112{,}43 = -250{,}57$ ng.đ

$(\sum Q_1 Z_K - \sum Q_1 Z_{NT})$ là mức hạ tính theo khối lượng và kết cấu thực tế, còn Z_k là giá thành đơn vị kế hoạch.

$\sum Q_1Z_{NT} \times T_K$ là mức hạ tính theo khối lượng thực tế, kết cấu và giá thành đơn vị kế hoạch.

Hai mức hạ so sánh với nhau chỉ khác nhau về kết cấu, do đó M_K là mức ảnh hưởng do kết cấu thay đổi đến kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch.

$$T_C = \frac{\sum Q_1Z_K - \sum Q_1Z_{NT}}{\sum Q_1Z_{NT}} - \frac{\sum Q_1Z_{NT} \times T_K}{\sum Q_1Z_{NT}} = \frac{M_C}{\sum Q_1Z_{NT}}$$

$$= \frac{-250,57}{93.321} \times 100 = -0,269\%$$

Do kết cấu thay đổi đã làm cho tỷ lệ hạ thêm 0,269% tương ứng 250,57 ng.đ.

c) Nhân tố giá thành đơn vị

Giá thành đơn vị sản phẩm thay đổi sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến mức hạ và tỷ lệ giá thành của sản phẩm so sánh được.

Ký hiệu: M_Z và T_Z là ảnh hưởng của giá thành đơn vị đến mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành, ta có:

$$M_Z = M_1 - (\sum Q_1Z_K - \sum Q_1Z_{NT})$$

$$= -3.984 - (-3.363) = -621 \text{ ng.đ}$$

Hoặc

$$M_Z = \sum Q_1Z_1 - \sum Q_1Z_K$$

$$= 89.337 - 89.958 = -621 \text{ ng.đ}$$

$$T_K = \frac{M_1}{\sum Q_1Z_{NT}} - \frac{\sum Q_1Z_K - \sum Q_1Z_{NT}}{\sum Q_1Z_{NT}} = \frac{M_Z}{\sum Q_1Z_{NT}}$$

$$= \frac{-621}{93.321} \times 100 = -0,665\%$$

Do giá thành đơn vị thay đổi đã làm mức hạ, hạ thêm 0,665% tương ứng 621 ng.đ.

Bước 5: Tổng cộng nhân tố ảnh hưởng và nhận xét

a) Tổng cộng nhân tố ảnh hưởng

Các nhân tố	Mức hạ	Tỷ lệ hạ
Khối lượng	– 112,429	- 0 -
Kết cấu	– 250,57	– 0,269%
Giá thành đơn vị	– 621,0	– 0,665%
Cộng	**– 984 ng.đ**	**– 0,934%**

Kết quả cộng các nhân tố ảnh hưởng này luôn bằng đối tượng phân tích (kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch).

* Ta cũng có thể xác định các nhân tố ảnh hưởng một cách đơn giản hơn là:

- Xác định M_q mức ảnh hưởng khi khối lượng thay đổi như trên đã trình bày

$$M_q = M_K \times \left(\frac{\sum Q_1 Z_{NT}}{\sum Q_K Z_{NT}} - 1 \right) = M_K \times \left(\begin{array}{c} \text{\% thay đổi của của} \\ \text{khối lượng SP} \end{array} \right)$$

- Xác định M_Z, mức ảnh hưởng khi giá thành đơn vị thay đổi như đã trình bày.

$$M_Z = \sum Q_1 Z_1 - \sum Q_K Z_K$$

- Xác định M_C, mức ảnh hưởng khi kết cấu thay đổi sẽ được xác định như sau:

$$M_C = M - (M_q + M_Z)$$

Khi đã xác định được mức ảnh hưởng thì ta cũng xác định được các tỷ lệ tương ứng.

b) Nhận xét

Nhìn chung doanh nghiệp đã thực hiện tốt nhiệm vụ hạ giá thành ở cả hai chỉ tiêu.

- Mức hạ đã hạ thêm 984 ng.đ

- Tỷ lệ hạ đã hạ thêm 0,934%

Đây là biểu hiện tốt, thể hiện sự cố gắng của doanh nghiệp trong việc quản lý và phấn đấu hạ giá thành sản phẩm để tăng thêm lợi tức, tăng thêm tích lũy.

Để thấy rõ nguyên nhân và có kết luận cụ thể, ta nghiên cứu sâu thêm các nhân tố ảnh hưởng dẫn đến kết quả này:

- ***Do khối lượng sản phẩm*** nhìn chung tăng 3,74% đã làm cho mức giá thành hạ thêm 112,429 ng.đ, đây là sự cố gắng của doanh nghiệp trong khâu sản xuất, tăng khối lượng sản xuất để cung cấp cho thị trường, nhằm tăng thêm lợi tức. Nhưng tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất các mặt hàng của doanh nghiệp chưa toàn diện, mặt hàng A mới đạt 90% kế hoạch 34.200 : 38.000 x 100. Doanh nghiệp cần tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục. Còn nếu do nhu cầu thị trường giảm mà doanh nghiệp điều chỉnh ở khâu sản xuất, thì đây là điều cần thiết.

- ***Do kết cấu mặt hàng*** thay đổi đã làm mức giá hạ, hạ thêm 0,269% tương ứng 250,57 ng.đ, là do doanh nghiệp tăng tỷ trọng sản xuất sản phẩm B và C, là những sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ cao, và giảm tỷ trọng sản xuất sản phẩm A có mức hạ và tỷ lệ hạ thấp. Để có kết luận về việc thay đổi kết cấu này tốt hay xấu, ta cần phải có thông tin thêm về nhu cầu thị trường (khách hàng) với từng loại sản phẩm sản xuất, và tình hình điều chỉnh kết cấu sản phẩm trong sản xuất.

- ***Do thay đổi giá thành đơn vị*** đã làm mức hạ, hạ thêm 621 ng.đ tương ứng 0,665%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng hợp lý lao động, tiết kiệm chi phí sản xuất trong giá thành sản phẩm. Đây là ưu điểm lớn nhất của doanh nghiệp thể hiện chất lượng tốt trong quản lý kinh doanh. Nhưng việc thực hiện kế hoạch giá thành của doanh nghiệp chưa toàn diện. Mặt hàng A có giá thành đơn vị cao hơn kế hoạch, doanh nghiệp cần xem xét sâu thêm các khoản mục giá thành của sản phẩm A tại sao không đạt như kế hoạch đặt ra.

3.3. PHÂN TÍCH CHI PHÍ CHO 1.000 ĐỒNG SẢN PHẨM HÀNG HÓA

Trong quá trình phát triển không ngừng của nền sản xuất xã hội, và nhu cầu đa dạng của thị trường về sản phẩm hàng hóa, làm cho các sản phẩm sản xuất của mỗi ngành mỗi doanh nghiệp tăng lên nhanh chóng và biến đổi hàng ngày, do đó các sản phẩm không so sánh được có chiều hướng tăng lên, và chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng số sản phẩm là mặt hàng mà doanh nghiệp sản xuất.

Để thấy được chi phí đầu tư và kết quả thu về trong hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp, đặc biệt những doanh nghiệp có sản xuất các sản phẩm không so sánh được, mà loại sản phẩm này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số sản phẩm được sản xuất của doanh nghiệp, thì việc phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của sản phẩm so sánh được, chưa cho ta thấy rõ được sự cố gắng của doanh nghiệp trong việc phấn đấu hạ thấp giá thành sản phẩm. Để thấy rõ được kết quả này ta phải phân tích chỉ tiêu chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa. Chỉ tiêu được biểu hiện

$$F = \frac{\sum Q\,C}{\sum QG} \times 1.000$$

$$\Sigma P = \Sigma QG - \Sigma QC$$

Trong đó:

F: Là chi phí bình quân cho 1.000 sản phẩm hàng hóa

Q: Là số lượng của từng sản phẩm

C: Là chi phí đơn vị của từng sản phẩm

P: Là lợi nhuận từng sản phẩm

G: Là đơn giá bán buôn xí nghiệp của từng sản phẩm.

Ý nghĩa: Chỉ tiêu biểu hiện mối quan hệ giữa chi phí và giá bán, cứ trong 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa bán ra, thì chi phí chiếm bao nhiêu, thể hiện mức hao phí lao động cao hay thấp trong 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa.

Phương pháp phân tích: So sánh chỉ tiêu chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa giữa các kỳ phân tích để đánh giá chung chênh lệch chi phí bình quân, sau đó sử dụng phương pháp liên hoàn để xác định các nhân tố ảnh hưởng của từng nhân tố, và tìm nguyên nhân gây nên mức độ ảnh hưởng đó.

Để lấy ví dụ minh họa cho quá trình phân tích, ta sử dụng tài liệu về sản lượng, chi phí bình quân 1 sản phẩm, và giá bán buôn đơn vị của doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ ba loại sản phẩm qua tài liệu sau:

Sản phẩm	Khối lượng		Chi phí đơn vị (đ)		Giá bán XN (đ)	
	KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	10.000	12.000	400	390	500	500
B	8.000	7.200	300	310	400	420
C	6.000	6.000	200	200	300	315

Kết quả tính toán theo tài liệu trên được trình bày trong bảng phân tích sau:

Bảng 3.4: Phân tích chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa

Đơn vị: 1.000đ

Sản phẩm	Sản lượng KH tính theo		Chi phí bình quân	Sản lượng thực hiện tính theo				Chi phí bình quân (F_1)
	Q_KC_K	Q_KG_K	(F_K)	Q_1C_K	Q_1C_1	Q_1G_K	Q_1G_1	
A	4.000	5.000	800	4.800	4.680	6.000	6.000	780
B	2.400	3.200	750	2.160	2.232	2.880	3.024	738
C	1.200	1.800	666	1.200	1.200	1.800	1.890	635
Cộng	**7.600**	**10.000**	**760**	**8.160**	**8.112**	**10.680**	**10.914**	**743**

Căn cứ bảng phân tích trên ta thực hiện quá trình phân tích sau.

1) Xác định chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa thực hiện và kế hoạch

F_k là chi phí bình quân cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa kế hoạch ta có:

$$F_K = \frac{\sum Q_K C_K}{\sum Q_K G_K} \times 100 = \frac{7.600}{10.000} \times 1.000 = 760đ$$

$$P_K = \sum Q_k G_k - \sum Q_k C_k = 10.000 - 7.600 = 2.400$$

F_1 là chi phí bình quân cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa thực hiện, ta có:

$$F_1 = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 G_1} \times 100 = \frac{8.112}{10.914} \times 1.000 = 743đ$$

$$P_1 = \sum Q_1 G_1 - \sum Q_1 C_1 = 10.914 - 8.112 = 2.802$$

So sánh chi phí bình quân cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa thực hiện so với kế hoạch.

$\Delta F = F_1 - F_K = 743 - 760 = -17$đ

$\Delta P = P_1 - P_K = 2.802 - 2.400 = +402$

Chi phí bình quân thực hiện so với kế hoạch giảm 17đ trong 1.000 đồng hàng hóa tiêu thụ. Đây là đối tượng phân tích mà ta cần xác định mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích này.

2) Xác định nhân tố ảnh hưởng đến chi phí

Có ba nhân tố ảnh hưởng đến chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa, là ***nhân tố kết cấu***, ***chi phí đơn vị*** và ***giá bán sản phẩm***, và bốn nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận gồm: ***chất lượng, kết cấu, chi phí và giá bán***. Ta sử dụng phương pháp liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố.

a) Nhân tố khối lượng sản phẩm

Nhân tố khối lượng sản phẩm thay đổi sẽ không ảnh hưởng đến chi phí bình quân cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa. Điều này được chứng minh như sau:

$$\text{Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch khối lượng} = \frac{\sum Q_1 G_K}{\sum Q_K G_K}$$

- Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch khối lượng nếu bằng 1, điều này chứng tỏ khối lượng giữa hai kỳ bằng nhau, cũng có nghĩa là khối lượng không đổi và không ảnh hưởng đến chi phí và lợi nhuận.

- Chi phí sản xuất thay đổi theo sự thay đổi của khối lượng sản phẩm hàng hóa. Tổng sản phẩm bán theo kế hoạch được điều chỉnh theo tỷ lệ hoàn thành kế hoạch là:

$$\sum Q_K \times \frac{\sum Q_1 G_K}{\sum Q_K G_K} \qquad (1)$$

Nếu tỷ lệ hoàn thành khối lượng $\frac{\sum Q_1 G_K}{\sum Q_K G_K} = 1$

Thì phương trình (1) = $\sum Q_K$ x 1 = $\sum Q_K$

- Ký hiệu F_q và P_q lần lượt là chi phí bình quân và lợi nhuận cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa khi sản lượng thay đổi sẽ là:

$$F_q = \left(\sum Q_K C_K \times \frac{\sum Q_1 G_K}{\sum Q_K G_K}\right) : \sum Q_1 G_K = \frac{\sum Q_K C_K}{\sum Q_K G_K} = F_K = 760 \text{ ng.đ}$$

$$Fq = \left(7.600 \text{ x } \frac{10.680}{10.000}\right) : 10.680 = 760 \text{ ng.đ}$$

P_q = 10.680 - (7.600 x 1.068)

= 10.680 – 8.116,8 = + 2.563,2 ng.đ

Ảnh hưởng đến sản lượng

Ký hiệu ΔF_q và ΔP_q là ảnh hưởng đến chi phí bình quân và lợi nhuận khi khối lượng sản phẩm thay đổi.

$\Delta F_q = F_q - F_K$ = 760 – 760 = 0

Điều này chứng tỏ chi phí bình quân cho 1.000đ/sp không đổi khi khối lượng sản phẩm thay đổi.

$\Delta P_q = P_q - P_K$ = 2.563,2 – 2.400 = + 163,2 ng.đ

Điều này chứng tỏ chi phí cho 1.000đ/sản phẩm hàng hóa sẽ không thay đổi, khi khối lượng sản phẩm thay đổi.

b) Nhân tố kết cấu sản phẩm

Do mỗi mặt hàng sản xuất và tiêu thụ có mức chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa khác nhau, nếu ta thay đổi kết cấu mặt hàng trong trường hợp tăng tỷ trọng những sản phẩm có mức chi phí cao, và giảm tỷ trọng những sản phẩm có mức chi phí thấp, sẽ làm cho chi phí 1.000đ sản phẩm

hàng hóa tăng, hoặc ngược lại sẽ làm cho chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa giảm, như vậy sẽ làm lợi nhuận thay đổi tương ứng.

Điều kiện chỉ có kết cấu sản phẩm thay đổi còn các nhân tố khác không đổi (chi phí đơn vị và giá bán không đổi).

Ta có thể xác định được chỉ tiêu F_{CK} là chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa và P_{CK} là lợi nhuận khi kết cấu sản phẩm thay đổi.

$$F_{CK} = \frac{\sum Q_1 C_K}{\sum Q_1 G_K} \times 1.000 = \frac{8.160}{10.680} \times 1.000 = 764đ$$

$P_{CK} = \sum Q_1 G_k - \sum Q_1 C_k = 10.680 - 8.160 = +\ 2.520$ ng.đ

Mức ảnh hưởng của kết cấu thay đổi đến thay đổi của chi phí bình quân chung (ΔF_{CK}) và ΔP_{CK}

$\Delta F_{CK} = F_{CK} - F_K = 764 - 760 = +\ 4$ đ

$\Delta P_{CK} = P_{CK} - P_q = 2.520 - 2.563,2 = -43,2$ ng.đ

c) Nhân tố chi phí đơn vị

Chi phí đơn vị thay đổi sẽ ảnh hưởng đến chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa. ***Để tiện phân tích chúng ta giả định chỉ có chi phí thay đổi, còn các nhân tố khác không đổi*** (kết cấu và giá bán không đổi), khi đó ta có thể xác định F_C là chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa, và P_C là lợi nhuận khi chi phí đơn vị sản phẩm thay đổi như sau:

$$F_c = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 G_K} \times 1.000 = \frac{8.112}{10.680} \times 1.000 = 759,5đ$$

$P_C = \sum Q_1 G_k - \sum Q_1 C_1 = 10.680 - 8.112 = +\ 2.568$ ng.đ

Mức ảnh hưởng của chi phí đơn vị thay đổi đến việc thay đổi của chi phí bình quân chung (ΔF_c) và lợi nhuận ΔP_c

$\Delta F_c = F_C - F_{CK} = 759,5 - 764 = -\ 4,5$đ

$\Delta P_c = 2.568 - 2.520 = +\ 48$ ng.đ

d) Nhân tố giá bán

Giá bán đơn vị thay đổi sẽ làm cho chi phí trong 1.000đ sản phẩm thay đổi. Điều kiện chỉ có giá bán thay đổi còn kết cấu và chi phí không đổi. Ta có thể xác định được F_G là chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa và P_G là lợi nhuận khi giá bán thay đổi.

$$F_G = \frac{\sum Q_1C_1}{\sum Q_1G_1} \times 1.000 = F_1 = 743đ$$

$$P_G = \sum Q_1G_1 - \sum Q_1C_1 = P_1 = 2.802$$

Mức ảnh hưởng của giá bán thay đổi đến việc thay đổi của chi phí bình quân chung (ΔF_G) và lợi nhuận ΔP_G

$$\Delta F_G = F_G - F_C = 743 - 759{,}5 = -16{,}5đ$$

$$\Delta P_G = P_G - P_C = 2.802 - 2.568 = +234 \text{ ng.đ}$$

e) Tổng cộng các nhân tố ảnh hưởng và nhận xét

Cộng nhân tố	Mức ảnh hưởng	Ảnh hưởng lợi nhuận
Khối lượng	- 0 -	+ 163,2
Kết cấu	+ 4,0	- 43,2
Chi phí đơn vị	– 4,5	+ 48,0
Giá bán	– 16,5	+ 234,0
Cộng	– 17,0đ	+ 402

Nhận xét: Nhìn chung mức chi phí cho 1.000đ sản phẩm thực hiện so với kế hoạch giảm 17đ, và đã làm lợi nhuận tăng 402 ng.đ, là biểu hiện tốt, thể hiện chất lượng trong công tác quản lý chi phí, giảm chi phí nhằm tăng thêm lợi tức. Để thấy rõ nguyên nhân dẫn đến kết quả này ta xem xét thêm ảnh hưởng của từng nhân tố.

- Do khối lượng sản phẩm A tăng đã làm lợi nhuận tăng 163,2 ng.đ còn khối lượng sản phẩm B thì giảm.

- Do kết cấu sản phẩm thay đổi giữa thực hiện so với kế hoạch đã làm cho chi phí bình quân chung tăng 4đ trong 1.000đ sản phẩm hàng hóa, và làm lợi nhuận giảm 43,2 ng.đ. Việc tăng này là do doanh nghiệp tăng tỷ trọng sản phẩm 20% (12.000 : 10.000) x 100) sản phẩm này có chi phí bình quân cao là (800 đ), và giảm tỷ trọng sản phẩm B 10% (7.200 : 8.000 x 100), sản phẩm này có chi phí bình quân thấp là 750đ trong 1.000đ sản phẩm hàng hóa. Việc thay đổi kết cấu này nhìn chung không có lợi cho doanh nghiệp, vì đã làm lợi tức giảm. Như vậy doanh nghiệp cần tăng khối lượng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm B, nếu khách hàng (thị trường) vẫn còn nhu cầu.

- Do thay đổi chi phí đơn vị đã làm chi phí bình quân chung giảm 4,5đ trong 1.000đ sản phẩm và làm cho lợi nhuận tăng 48 ng.đ. Việc giảm này được đánh giá tốt về chất lượng trong công tác quản lý chi phí, để tăng thêm lợi tức. Nhưng chỉ có sản phẩm A có mức chi phí giảm, còn sản phẩm B có mức chi phí thực tế cao hơn kế hoạch đặt ra. Vấn đề đặt ra ở đây là doanh nghiệp cần nghiên cứu tại sao các khoản mục chi phí của sản phẩm B cao hơn kế hoạch, từ đó tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

- Do giá bán tăng đã làm chi phí bình quân cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa giảm 16,5đ và làm cho lợi nhuận tăng 234 ng.đ, là do giá bán của sản phẩm B và C tăng so với kế hoạch, còn giá bán của sản phẩm A không đổi. Để đi đến kết luận về nguyên nhân tăng giá bán này, chúng ta có thể xem xét hai nguyên nhân sau:

+ Nếu do doanh nghiệp đã cải tiến được chất lượng sản phẩm, mẫu mã đẹp, thu hút thị hiếu người tiêu dùng... thì đây là thành tích của doanh nghiệp.

+ Nếu do các nguyên nhân khách quan, như do cung cầu mà doanh nghiệp điều chỉnh giá bán, hoặc do chính sách giá cả của nhà nước điều chỉnh chung... thì đây là nguyên nhân từ bên ngoài tác động.

3.4. PHÂN TÍCH CÁC KHOẢN MỤC GIÁ THÀNH

3.4.1. Phân tích chung các khoản mục giá thành

Căn cứ cách phân loại chi phí theo chức năng hoạt động, thì các khoản mục giá thành là các loại chi phí có liên quan đến quá trình chế tạo sản phẩm và dịch vụ cung cấp, được gọi là chi phí thành phẩm. Khi sản phẩm hoàn thành chúng là giá trị thành phẩm, và khi thành phẩm được tiêu thụ chúng trở thành ***chi phí thời kỳ và là giá vốn của hàng bán*** trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của kỳ kế toán. Trong giá thành sản phẩm sản xuất gồm ba khoản mục chi phí.

- Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

- Chi phí nhân công trực tiếp

- Chi phí sản xuất chung.

Mục đích phân tích tình hình biến động các khoản mục giá thành, nhằm đánh giá chung mức chênh lệch và tỷ lệ chênh lệch của khoản mục giữa các kỳ phân tích, là để làm rõ mức tiết kiệm hay vượt chi của từng khoản mục đến giá thành sản phẩm.

Quá trình phân tích ở đây chủ yếu tập trung vào những sản phẩm chủ yếu, có khối lượng lớn, đặc biệt là các sản phẩm có giá thành đơn vị thực tế cao hơn định mức kế hoạch hoặc năm trước.

Để lấy ví dụ cho quá trình phân tích, ta sử dụng tài liệu giá thành đơn vị của sản phẩm X tại doanh nghiệp sản xuất sau:

Đơn vị: 1.000đ

Khoản mục giá thành (Z)	Định mức (Z_M)	Năm trước (Z_{NT})	Thực hiện năm nay (Z_N)
Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	25	24,5	23,4
Chi phí nhân công trực tiếp	20	23,0	23,1
Chi phí sản xuất chung	10	11,5	12,6
Cộng (Z đơn vị)	**55**	**59,0**	**59,1**

- Kết quả sản xuất sản phẩm X thực hiện năm nay là 12.000 sản phẩm.

Căn cứ vào tài liệu trên ta lập bảng phân tích như sau:

Bảng 3.5: Phân tích khoản mục giá thành

Đơn vị: 1.000đ

Khoản mục giá thành	Giá thành của 12.000 SPTH			Chênh lệch TH so với định mức	
	Q1ZM	**Q1ZNT**	**Q1ZN**	**Định mức**	**Năm trước**
NVL trực tiếp	300	294,0	280,8	− 19,2	− 13,2
NC trực tiếp	240	276,0	277,2	+ 37,2	+ 1,2
Chi phí SX chung	120	138,0	151,2	+ 31,2	+ 13,2
Cộng	**660**	**708,0**	**709,2**	**+ 49,2**	**+ 1,2**

Qua bảng phân tích cho ta thấy nhìn chung tổng giá thành để sản xuất 12.000 sản phẩm năm nay cao hơn so với định mức là 49,2 triệu đồng, so với năm trước cao hơn 1,2 triệu đồng, nguyên nhân tăng này là do khoản mục chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung qua hai năm đều tăng so với định mức. Còn khoản chi phí nguyên vật liệu của hai năm đều giảm hơn so với định mức.

Để thấy rõ được các nguyên nhân biến động của các khoản mục, ta cần đi sâu phân tích các nhân tố về lượng và giá của các yếu tố sản xuất khoản mục giá thành trên.

3.4.2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khoản mục giá thành

Các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của các khoản mục giá thành gồm hai nhân tố. Nhân tố phản ánh về lượng và nhân tố phản ánh về giá.

**** Nhân tố phản ánh về lượng là:***

- Số lượng nguyên vật liệu để sản xuất cho 1 đơn vị sản phẩm, thước đo có thể là mét, kg,... của khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp.

- Số lượng thời gian để sản xuất cho 1 đơn vị sản phẩm, thước đo thời gian là giờ công lao động của công nhân trực tiếp sản xuất.

Khoản mục chi phí sản xuất chung là loại chi phí gián tiếp, cho nên thường phải thông qua các phương pháp phân bổ, việc phân bổ lại phải dựa trên các căn cứ, các căn cứ này có liên quan trực tiếp đến biến động của chi phí sản xuất chung. Các căn cứ được chọn để phân bổ chi phí sản xuất chung chính là lượng của chi phí sản xuất chung được sản xuất cho 1 đơn vị sản phẩm, căn cứ phân bổ chi phí sản xuất chung thường là ***chi phí lao động trực tiếp, chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, số lượng sản phẩm, số giờ máy hoạt động, số giờ nhân công trực tiếp...***

**** Nhân tố phản ánh về giá là:***

- Giá 1 đơn vị lượng, thước đo lượng của nguyên vật liệu trực tiếp, như giá của 1 mét, giá của 1 kg...

- Giá 1 giờ nhân công trực tiếp, đơn giá tính cho 1 giờ lao động công nhân trực tiếp phải tính đơn giá bình quân, vì công nhân trực tiếp có tay nghề khác nhau, do đó đơn giá trả cho 1 giờ sẽ không giống nhau.

- Giá 1 đơn vị lượng của chi phí sản xuất chung chọn làm căn cứ phân bổ.

Sử dụng phương pháp liên hoàn để xác định nhân tố ảnh hưởng về lượng và giá ảnh hưởng đến các khoản mục chi phí theo công thức sau:

$$\text{Biến động về lượng} = \text{Giá kỳ gốc (ĐM)} \times \left(\text{Lượng kỳ phân tích (TH)} - \text{Lượng kỳ gốc (ĐM)}\right)$$

$$\text{Biến động về giá} = \text{Lượng kỳ phân tích (TH)} \times \left(\text{Giá kỳ phân tích (TH)} - \text{Giá kỳ gốc (ĐM)} \right)$$

Ví dụ minh họa: cho quá trình phân tích, trở lại ví dụ tài liệu doanh nghiệp sản xuất 12.000 sản phẩm X như đã nghiên cứu trên, và có tài liệu bổ sung về lượng và giá của *các khoản mục giá thành như sau:*

Đơn vị: 1.000đ

Khoản mục giá thành	Định mức			Thực hiện		
	Lượng	*Giá*	*Chi phí*	*Lượng*	*Giá*	*Chi phí*
Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	2m	12,5	25	1,8m	13,0	23,4
Chi phí nhân công trực tiếp	4 giờ	5,0	20	4,2 giờ	5,5	23,1
Chi phí sản xuất chung phân bổ	4 giờ	2,5	10	4,2 giờ	3,0	12,6
Cộng	–	–	**55**	–	–	**59,1**

Doanh nghiệp chọn căn cứ phân bổ chi phí sản xuất chung là số giờ của công nhân trực tiếp, với đơn giá phân bổ bằng 50% chi phí nhân công trực tiếp.

Căn cứ tài liệu và quá trình tính toán ta lập bảng phân tích sau:

Bảng 3.6: Bảng phân tích các nhân tố ảnh hưởng khoản mục giá thành.

Đơn vị: 1.000đ

Khoản mục giá thành	Chi phí sản xuất của 12.000 SP		Biến động TH/ĐM		
	Định mức	Thực hiện	Tổng số	Lượng	Giá
Nguyên vật liệu trực tiếp	300	280,8	– 19,2	– 30	+ 10,8
Nhân công trực tiếp	240	277,2	+ 37,2	+ 12	+ 25,2
Sản xuất chung phân bổ	120	151,2	+ 31,2	+ 6	+ 25,2
Cộng	**660**	**709,2**	**+ 49,2**	**– 12**	**+ 61,2**

Qua tài liệu phân tích cho ta thấy, nhìn chung chi phí sản xuất trong giá thành của 12.000 sản phẩm sản xuất tăng so với định mức là 49,2 triệu đồng, việc tăng này là do khoản mục chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung phân bổ có mức tăng so với định mức, còn chi phí nguyên vật liệu trực tiếp giảm hơn so với định mức.

Xét về lượng và giá ảnh hưởng đến các khoản mục giá thành cho thấy:

- ***Nhân tố về lượng*** đã làm giá thành giảm 12 triệu, do lượng nguyên vật liệu trực tiếp giảm trong 1 đơn vị sản phẩm 0,2 mét (1,8 – 2). Còn lượng của nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung tăng 0,2 giờ (4,2 – 4) trong 1 sản phẩm. Doanh nghiệp cần có biện pháp để nâng cao năng suất lao động, nếu việc xây dựng định mức là hợp lý.

- ***Nhân tố về giá*** đã làm cho giá thành tăng thêm 61,2tr.đ, là do giá của cả ba yếu tố đều tăng lên so với định mức. Có thể do giá phải trả cho các yếu tố thực tế đã tăng lên, mà định mức chưa điều chỉnh hợp lý. Hoặc trong công tác quản lý chưa chặt chẽ đã làm cho các mức giá tăng lên, thì đây là vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm nghiên cứu để có biện pháp khắc phục.

3.4.3. Phân tích chi phí sản xuất chung

Đối với khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp tính trong giá thành, là hai khoản mục, có đặc điểm là chiếm tỷ trọng cao và có tính trực tiếp đối với từng đơn vị sản phẩm sản xuất, và là chi phí biến đổi (biến phí), có quan hệ thuận cùng tỷ lệ với sự biến động của khối lượng sản phẩm được sản xuất. Nó cho phép doanh nghiệp có thể kiểm soát và dự đoán cách ứng xử của hai khoản mục chi phí này một cách dễ dàng, khi có biến động của khối lượng sản xuất.

Khác với chi phí nguyên vật liệu trực tiếp và công nhân trực tiếp, khoản mục chi phí sản xuất chung có đặc điểm sau.

- Gián tiếp với từng đơn vị sản phẩm, do đó phải qua phương pháp phân bổ.

- Gồm nhiều nội dung kinh tế, do nhiều bộ phận quản lý khác nhau và là số tiền ít.

- Gồm cả biến phí lẫn định phí.

Chi phí sản xuất chung biểu hiện những đặc điểm trên cho ta thấy là loại chi phí rất khó kiểm soát, trong việc ứng xử khi có biến động của khối lượng sản phẩm được sản xuất. Để có thể kiểm soát được cũng như dự đoán cách ứng xử của chi phí sản xuất chung, ta phải dùng các phương pháp phân tích chi phí hỗn hợp để phân chi phí sản xuất chung thành các yếu tố biến phí và định phí. Phương pháp này đã được nghiên cứu ở Chương 3.

Quá trình phân tích ở đây là dựa vào kết quả nghiên cứu trên, nhằm đi sâu phân tích biến động và dự đoán ứng xử của chi phí sản xuất chung.

* Để lấy ví dụ minh họa cho quá trình phân tích ta trở lại ví dụ ở trên khi nghiên cứu toàn bộ chi phí sản xuất chung theo định mức là 120 triệu, trên mức độ hoạt động căn cứ sản xuất 12.000 sản phẩm trong kỳ thực hiện.

Giả sử trong 120 triệu đồng chi phí sản xuất chung, có 30 triệu là biến phí và 90 triệu là định phí. Trong 90 triệu định phí sản xuất chung, có thể phục vụ mức độ hoạt động từ 10.000 sản phẩm đến 15.000 sản phẩm.

Căn cứ tài liệu trên, ta có thể xác định đơn giá phân bổ chi phí sản xuất chung cho một sản phẩm được sản xuất như sau:

$$\text{Đơn giá phân bổ biến phí sản xuất chung} = \frac{\text{Tổng số biến phí sản xuất chung}}{\text{Tổng số sản phẩm sản xuất}}$$

$$= \frac{30.000.000đ}{12.000 \text{ sản phẩm}} = 2,5 \text{ ng.đ/sản phẩm}$$

$$\text{Đơn giá phân bổ định phí sản xuất chung} = \frac{\text{Tổng số định phí sản xuất chung}}{\text{Tổng số sản phẩm sản xuất}}$$

$$= \frac{90.000.000đ}{12.000 \text{ sản phẩm}} = 7,5 \text{ ng.đ/sản phẩm}$$

$$\text{Đơn giá phân bổ chi phí sản xuất chung} = \frac{12.000.000đ}{12.000 \text{ sản phẩm}} = 10 \text{ ng.đ/sản phẩm}$$

$$= 2,5 \text{ ng.đ} + 7,5 \text{ ng.đ}$$

Từ việc tính toán trên ta có thể xác định công thức dự đoán chi phí sản xuất chung như sau:

$$Y = A + bX = 90.000 + 2,5X$$

Trong đó:

Y: Là chi phí sản xuất chung

A: Là định phí sản xuất chung

b: Là biến phí sản xuất chung trên 1 đơn vị sản phẩm

X: Số lượng sản phẩm cần sản xuất

Từ công thức dự đoán chi phí sản xuất chung được xây dựng trên, ta có thể xây dựng kế hoạch linh động, trong phạm vi hoạt động từ 10.000 sản phẩm đến 15.000 sản phẩm mà chi phí sản xuất chung có thể phục vụ được. Nhằm dự đoán chi phí sản xuất chung khi khối lượng sản xuất đạt được ở các mức tương ứng, được trình bày qua bảng phân tích sau:

Bảng 3.7: Dự đoán chi phí sản xuất chung theo kế hoạch linh hoạt

Đơn vị: 1.000đ

Lượng sản phẩm sản xuất chung	10.000	11.000	12.000	13.000	14.000	15.000
Định phí sản xuất chung	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
Biến phí sản xuất chung	25.500	27.500	30.000	32.500	35.000	37.500
Tổng số chi phí sản xuất chung	115.000	117.500	120.000	122.500	125.000	127.500
Chi phí sản xuất chung một sản phẩm	11,5	10,68	10,0	9,42	8,93	8,5

Bảng trên có thể cho ta dự đoán được chi phí sản xuất chung trong giá thành sản phẩm là bao nhiêu, tương ứng với từng mức khối lượng sản phẩm sản xuất mà doanh nghiệp thực hiện được.

3.4.4. Phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu trong giá thành

Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp chiếm tỷ trọng trong giá thành khá lớn. Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu giúp cho doanh nghiệp thấy rõ ưu và nhược điểm trong công tác quản lý và sử dụng nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm. Sử dụng tiết kiệm và hiệu quả nguyên vật liệu là nội dung cơ bản của hạch toán kinh tế, là biện pháp chủ yếu để hạ giá thành sản phẩm.

Đối với doanh nghiệp sản xuất một hoặc nhiều loại sản phẩm khác nhau, thì việc phân tích có thể được tiến hành tương tự như quá trình phân tích, các nhân tố lượng và giá ảnh hưởng đến khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, như ta đã nghiên cứu trên. Nội dung ở đây ta nghiên cứu trong trường hợp sản xuất một loại sản phẩm cần nhiều nguyên vật liệu khác nhau, cùng với các yếu tố khác ảnh hưởng đến chi phí nguyên vật liệu trực tiếp được tính trong giá thành sản phẩm.

Phương pháp phân tích: Là so sánh tổng chi phí nguyên vật liệu thực tế với tổng chi phí nguyên vật liệu tính theo giá định mức (kế hoạch) với lượng định mức (kế hoạch), để thấy tình hình lưu động về mặt tổng số. Sau đó dùng kỹ thuật tính toán của phương pháp thay thế liên hoàn xác định các nhân tố ảnh hưởng, và tìm nguyên nhân gây nên mức độ ảnh hưởng đó.

Sau đây là ví dụ minh hoạ cho phương pháp phân tích, tại doanh nghiệp sản xuất sản phẩm A cần ba loại nguyên vật liệu X, Y, Z. Lượng sản phẩm A đã sản xuất trong kỳ là 1.000 sản phẩm. Các tài liệu được cho qua bảng phân tích sau:

Bảng 3.8**: **Phân tích chi phí nguyên vật liệu của 1.000 sản phẩm A

Đơn vị: 1.000đ

Tên NVL sử dụng	Định mức		Thực hiện		Tổng chi phí tính cho 1.000 sản phẩm A			Biến động TH/ĐM		
	Lượng (kg)	Giá	Lượng (kg)	Giá	Định mức	Lượng TH giá ĐM	Thực hiện	Tổng cộng	Lượng	Giá
	1	2	3	4	5 = (1x2x1.000)	6 = (2x3x1.000)	7 = (3x4x1.000)	8 = (7-5)	9 = (6-5)	10 = (7-6)
X	6,5	4,0	6,2	4,0	26.000	24.800	24.800	– 1.200	– 1.200	- 0 -
Y	4,2	8,5	4,5	8,4	35.700	38.250	37.800	+ 2.100	2.550	– 450
Z	1,5	6,4	1,5	6,8	9.600	9.600	10.200	+ 600	- 0 -	+ 600
Cộng	–	–	–	–	71.300	72.650	72.800	+ 1.500	+ 1.350	+ 150
(-) phế liệu thu hồi	–	–	–	–	4.500	–	5.200	+ 700	–	–
ΣCPSX tính trong Z	–	–	–	–	66.800	–	67.600	+ 800	–	–

Qua bảng phân tích, nhìn chung cho ta thấy tổng chi phí nguyên vật liệu dùng để sản xuất 1.000 sản phẩm A thực hiện so với định mức là 1.500 ng.đ. Nhờ có công tác thu hồi phế liệu thực hiện cao hơn định mức là 700 ngđ, tổng chi phí sản xuất tính trong giá thành sản phẩm chênh lệch thực hiện so với định mức chỉ còn tăng 800 ng.đ. Nguyên nhân tăng này là do nguyên vật liệu Y và Z, còn nguyên vật liệu X thì giảm so với định mức đặt ra.

Nếu xét về các nhân tố về lượng và giá ảnh hưởng đến chi phí từng loại vật liệu ta thấy:

*** Nhân tố lượng**

- Lượng vật liệu thay đổi thường do các nguyên nhân do phương pháp chế biến thay đổi, do chất lượng sản phẩm thay đổi, do quy cách vật liệu không đảm bảo, do kết cấu và thiết kế sản phẩm thay đổi, hoặc do công tác quản lý và sử dụng vật liệu...

- Tài liệu trên cho thấy nhân tố lượng vật liệu đã làm tổng chi phí sản xuất tăng 1.350 nghìn đồng, là do lượng vật liệu Y tăng so với định mức 0,3kg/sp (4,5 – 4,2). Còn đối với vật liệu X, lượng giảm 0,3kg/sp (6,2 – 6,5). Để đi đến kết luận tốt hoặc xấu về nhân tố lượng này, ta phải có tài liệu ở bộ phận kỹ thuật, để tìm nguyên nhân và có biện pháp khắc phục.

*** Nhân tố giá:**

- Giá vật liệu thay đổi, gồm giá mua hoặc chi phí thu mua.

+ Giá mua thay đổi thường do nhà nước làm thay đổi, do nguồn cung cấp thay đổi, hoặc do quy cách chất lượng vật liệu thay đổi...

+ Chi phí thu mua thay đổi thường do cước phí vận chuyển, bốc dỡ, phương tiện vận chuyển, địa điểm cung cấp vật liệu thay đổi...

- Tài liệu trên ta thấy nhân tố giá vật liệu đã làm tổng chi phí vật liệu tăng 150 ng.đ, là giá của vật liệu X tăng 0,4 ng.đ/sp (6,8 – 6,4), còn giá của vật liệu Y giảm 0,1 ng.đ/sp (8,4 – 8,5). Để thấy rõ nguyên nhân dẫn đến kết quả này ta cần có tài liệu của phòng thu mua và phòng kế toán để kết luận.

* Công tác thu hồi phế liệu

Tổ chức thu hồi phế liệu tốt để tiếp tục chế biến trở lại sản xuất sẽ làm giảm yếu tố chi phí nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm. Phương pháp phân tích là so sánh tỷ suất phế liệu thu hồi giữa thực hiện so với định mức để đánh giá công tác thu hồi phế liệu.

$$\text{Tỷ suất phế liệu thu hồi} = \frac{\text{Giá trị phế liệu thu hồi}}{\text{Giá trị phế liệu không tham gia vào giá thành sản phẩm}} \times 100$$

Chỉ tiêu trên phản ánh trong 100 đồng vật liệu không tham gia vào giá thành sản phẩm, thì việc tổ chức thu hồi là bao nhiêu đồng, tỷ suất càng gần 100% thì công tác tổ chức thu hồi phế liệu càng tốt và ngược lại.

Tài liệu trên cũng cho ta thấy tình hình thu hồi phế liệu thực hiện so với định mức tăng 700 ng.đ (5.200 – 4.500), do đó chi phí sản xuất tính trong giá thành giảm đi. Để đánh giá chất lượng của công tác thu hồi phế liệu, ta cần có tài liệu về tỷ suất thu hồi phế liệu ở chỉ tiêu trên để đánh giá.

3.4.5. Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành

Chi phí nhân công trực tiếp là các khoản tiền lương của công nhân trực tiếp được tính trong giá thành sản phẩm, là một trong những khoản mục quan trọng của giá thành, là hao phí lao động chủ yếu tạo ra số lượng và chất lượng sản phẩm, và có quan hệ cùng tỷ lệ biến đổi của số sản phẩm được sản xuất.

Phân tích chi phí nhân công trực tiếp có thể tiến hành cho một số sản phẩm sản xuất hoặc toàn bộ sản phẩm, đặc biệt cho những sản phẩm có mức biến động chi phí nhân công trực tiếp cao.

Ở đây ta tập trung nghiên cứu nhân tố lượng và giá ảnh hưởng đến biến động chi phí nhân công trực tiếp trong các bộ phận, phân xưởng sản xuất, cho một sản phẩm được sản xuất trong kỳ phân tích.

Phương pháp phân tích là so sánh tổng chi phí nhân công trực tiếp thực hiện, với tổng chi phí tính theo khối lượng thực hiện với chi phí định mức hoặc kế hoạch, để thấy tình hình biến động về mặt tổng số, sau đó dùng phương pháp thay thế liên hoàn, xác định các nhân tố ảnh hưởng và tìm nguyên nhân gây nên mức độ ảnh hưởng đó.

Lấy ví dụ minh họa cho phương pháp phân tích. Tại doanh nghiệp sản xuất sản phẩm A phải qua 3 phân xưởng sản xuất. Định mức sản xuất 1 sản phẩm A cần 9 giờ nhân công trực tiếp, thực hiện là 9,3 giờ/sp. Trong kỳ doanh nghiệp sản xuất được 1.000 sản phẩm A.

Các tài liệu chi tiết và quá trình tính toán được trình bày qua bảng phân tích sau.

Bảng 3.9: Phân tích chi phí nhân công trực tiếp 1.000 sản phẩm A

Đơn vị: 1.000đ

Phân xưởng sản xuất	Định mức		Thực hiện		Tổng chi phí tính cho 1.000 sản phẩm A			Biến động TH/ĐM		
	Lượng (giờ)	Giá	Lượng (giờ)	Giá	Định mức	Lượng TH giá ĐM	Thực hiện	Tổng cộng	Lượng	Giá
A	1	2	3	4	5 = (1x2) x 1.000	6 = (2x3) x 1.000	7 = (3x4) x 1.000	8 = (7-5)	9 = (6-5)	10 = (7-6)
PX 1	2,5	1,8	2,4	1,75	4.500	4.320	4.200	– 300	– 180	– 120
PX 2	4,6	2,4	4,8	2,4	11.040	11.520	11.520	+ 480	+ 480	-0-
PX 3	1,9	2,0	2,1	2,2	3.800	4.200	4.620	+ 820	+ 400	+ 420
Cộng	9,0	–	9,3	–	19.340	20.040	20.340	+ 1.000	+ 700	+ 300

- Giá trên bảng phân tích, được tính là đơn giá bình quân của 1 giờ trong từng phân xưởng (vì giữa các công nhân sản xuất có tay nghề khác nhau, thì tiền lương thanh toán cho mỗi loại công nhân sẽ khác nhau).

Qua bảng phân tích nhìn chung cho ta thấy tổng chi phí nhân công trực tiếp sử dụng để sản xuất 1.000 sản phẩm A, thực hiện so với định mức tăng 1.000 ng.đ, việc tăng này là do chi phí ở phân xưởng 2 và phân xưởng 3, còn ở phân xưởng 1 chi phí nhân công trực tiếp tính trong giá thành thì lại giảm so với định mức là 300 ng.đ. Nếu xét về các nhân tố về lượng và giá ảnh hưởng đến chi phí nhân công trực tiếp trong từng phân xưởng ta thấy:

- ***Nhân tố lượng*** đã làm tổng chi phí tăng thêm 700 ng.đ là do số giờ thực hiện cao hơn định mức đặt ra ở phân xưởng 2 và phân xưởng 3, còn phân xưởng 1 thì lại thấp hơn định mức. Phải chăng quá trình định mức chưa sát với thực tế, hoặc do công tác tổ chức sản xuất ở các phân xưởng. Doanh nghiệp cần đi sâu tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

- ***Nhân tố giá*** đã làm tổng chi phí tăng thêm 300 ng.đ, do đơn giá bình quân ở phân xưởng 3 cao hơn định mức, còn đơn giá bình quân ở phân xưởng 1 lại thấp hơn định mức. Doanh nghiệp cần đặt vấn đề xem xét định mức giá ở 2 phân xưởng trên đã hợp lý chưa.

3.4.6. Phân tích các khoản thiệt hại trong sản xuất

Các khoản thiệt hại trong sản xuất tính vào giá thành sản phẩm, gồm thiệt hại về sản phẩm hỏng và về ngưng sản xuất ngoài kế hoạch, là những khoản chi phí không đáng có, nhưng do các nguyên nhân phụ thuộc vào công tác quản lý doanh nghiệp, hoặc do bên ngoài gây nên, số thiệt hại này nhiều hay ít đều làm cho giá thành sản phẩm tăng. Do đó ta phải thường xuyên phân tích để xác định đúng nguyên nhân, từ đó có biện pháp khắc phục, làm giảm thiệt hại đến mức thấp nhất.

Các chỉ tiêu phản ánh thiệt hại được tính như sau:

Thiệt hại thực về sản phẩm hỏng tính trong giá thành sản phẩm = (Chi phí sản xuất sản phẩm hỏng không sửa chữa được + Chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng sửa chữa được) − (Giá trị phế liệu thu hồi và tiền bồi thường)

Thiệt hại về ngưng sản xuất ngoài kế hoạch = Tổng số chi phí thiệt hại ngừng sản xuất − (Tiền bồi thường + Giá trị thiệt hại được phép tính vào lỗ)

Phương pháp phân tích: So sánh tỷ trọng từng yếu tố thiệt hại chỉ tiêu trên với tổng giá thành sản xuất để đánh giá tình hình công tác này của doanh nghiệp.

Ví dụ phân tích, có tài liệu về thiệt hại sản phẩm hỏng của doanh nghiệp sản xuất, qua bảng phân tích sau.

Bảng 3.10: Phân tích thiệt hại về sản phẩm hỏng

Đơn vị: 1.000đ

Chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		% so với năm trước
	Số tiền	% so với Tổng Z SP	Số tiền	% so với TổngZ SP	
1. Tổng giá thành sản phẩm	125.000	100	150.000	100	120,0
2. Thiệt hại ban đầu	2.750	2,2	3.900	2,6	141,8
Sản phẩm hỏng sửa chữa được	1.500	1,2	1.800	1,2	120,0
Chi phí sản phẩm hỏng sửa chữa được	1.250	1,0	2.100	1,4	168,0
3. Giá trị thu hồi	1.125	0,9	2.400	1,6	213,3
4. Thiệt hại thực tính vào giá thành	1.625	1,3	1.500	1,0	92,3

Tài liệu trong bảng phân tích cho thấy:

- Thiệt hại thực tính vào giá thành năm nay chỉ bằng 92,3% năm trước, trong khi đó khối lượng sản phẩm năm nay tăng 120% so với năm trước, chính vì nguyên nhân này thiệt hại thực tính trong tổng giá thành sản phẩm đã giảm từ 1,3% năm trước xuống còn 1% năm nay. Từ số liệu này cho phép ta kết luận là giá thành sản phẩm năm nay gánh chịu khoản thiệt hại nhỏ hơn năm trước.

- Mặc dù có tình hình trên, ta vẫn chưa thể kết luận là công tác tổ chức sản xuất ở doanh nghiệp năm nay tốt hơn năm trước được, bởi vì:

+ Số thiệt hại ban đầu tăng hơn trước 41,8%, tỷ lệ so sánh với tổng giá thành sản phẩm tăng từ 2,2% lên 2,6% năm nay. Số thiệt hại tính vào giá thành giảm là do công tác thu hồi phế liệu năm nay tăng so với năm trước là 113,3%, tỷ lệ thu hồi so với tổng giá thành sản phẩm tăng lên từ 0,9% lên 1,6% năm nay.

+ Trong tổng số thiệt hại ban đầu về sản phẩm hỏng, thì chi phí sản phẩm hỏng sửa chữa được, xét về tỷ trọng có xu hướng tăng lên từ 45,45% (1250 : 2750) năm trước lên 53,84% (2.100 : 3.900) năm nay.

3.5. PHÂN TÍCH VỀ CHI PHÍ NGOÀI SẢN XUẤT

Chi phí ngoài sản xuất là những loại chi phí không liên quan gì đến quá trình chế tạo sản phẩm và dịch vụ cung cấp. Chi phí ngoài sản xuất gồm hai loại: Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, chúng còn được gọi là chi phí thời kỳ, vì sự phát sinh của chi phí này ảnh hưởng trực tiếp đến lợi tức trong kỳ kinh doanh, và chúng được phản ánh trong báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp theo từng kỳ báo cáo.

- ***Chi phí bán hàng***: Bao gồm các chi phí liên quan đến khối lượng tiêu thụ sản phẩm. Khi phân tích biến động của chi phí bán hàng ta phải đặt chúng trong mối quan hệ với khối lượng sản phẩm tiêu thụ hoặc doanh thu tiêu thụ (nếu doanh nghiệp tiêu thụ nhiều loại sản phẩm).

- ***Chi phí quản lý chung***: Bao gồm các chi phí tổ chức hành chính các hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp. Do đó khi phân tích biến động của chi phí quản lý này, ta phải đặt chúng trong mối quan hệ với kết quả sản xuất và kết quả tiêu thụ, để đánh giá và tìm ra các nguyên nhân biến động.

- Đối với các doanh nghiệp thương mại còn có loại chi phí mua hàng, gồm giá mua và chi phí thu mua. Chi phí này sẽ trở thành giá vốn hàng bán, khi sản phẩm xuất kho bán hàng. Phân tích biến động chi phí thu mua phải căn cứ vào khối lượng hàng mua để đánh giá.

3.5.1. Phân tích chung chi phí ngoài sản xuất

Mục đích phân tích ở đây là tính ra mức chênh lệch và tỷ lệ của các khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý chung giữa các kỳ so sánh. Trên cơ sở đó nhận diện cách ứng xử của từng khoản mục, so với kết quả của mức độ hoạt động tương ứng với chi phí phát sinh trong từng kỳ.

Đối với các khoản mục có chênh lệch lớn và bất thường thì cần tập trung nghiên cứu sâu để tìm nguyên nhân và đề ra các biện pháp khắc phục.

Sau đây là một ví dụ minh họa cho quá trình phân tích này. Tại một doanh nghiệp đạt kết quả tiêu thụ năm nay là 15.000 sản phẩm, năm trước là 10.000 sản phẩm. Tài liệu các khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý chung, cùng với quá trình tính toán được phản ánh qua bảng phân tích sau:

Bảng 3.11. Bảng phân tích khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Các khoản mục chi phí	Năm trước (NT)	Năm nay (NN)	Chênh lệch NN/NT	
			Mức	%
I. Chi phí bán hàng	34.000	35.500	+ 1.500	4,4
1. Chi phí nhân viên bán hàng	11.350	11.350	–	–
2. Chi phí vật liệu, bao bì	3.000	3.500	+ 500	16,6
3. Chi phí dụng cụ đồ dùng	2.250	2.900	+ 650	28,8
4. Khấu hao TSCĐ	8.500	8.500	–	–
5. Chi phí dịch vụ mua ngoài	3.750	4.100	+ 350	9,3
6. Chi phí bằng tiền khác	5.150	5.150	–	–
II. Chi phí quản lý doanh nghiệp	41.000	42.000	+ 1.000	2,4
1. Chi phí nhân viên quản lý	14.600	14.600	–	–
2. Chi phí vật liệu quản lý	950	1.100	+ 150	+ 15,7
3. Chi phí đồ dùng văn phòng	1.350	1.430	+ 80	+ 5,9
4. Chi phí khấu hao TSCĐ	10.800	10.800	–	–
5. Thuế và lệ phí	2.500	2.700	+ 200	+ 8,0
6. Chi phí dự phòng	- 0 -	- 0 -	–	–
7. Chi phí dịch vụ mua ngoài	6.300	7.200	+ 900	+ 14,2
8. Chi phí bằng tiền khác	4.500	4.170	– 330	– 7,3
Cộng (I + II)	**75.000**	**77.500**	**2.500**	**+ 3,3**

Qua tài liệu phân tích ta thấy nhìn chung chi phí ngoài sản xuất năm nay đều cao hơn so với năm trước là 3,3%, tương ứng 2.500 ng.đ, cả hai loại chi phí bán hàng và quản lý đều tăng. Riêng khoản mục chi phí bằng tiền khác thì lại giảm.

* Căn cứ vào khối lượng tiêu thụ giữa hai năm để nhận diện cách ứng xử của từng mục chi phí cho ta thấy:

- Khối lượng tiêu thụ năm nay so với năm trước tăng 15% (15.000 : 10.000), tốc độ biến động của khối lượng tiêu thụ tăng 15%.

- Các khoản mục chi phí mua vật liệu, bao bì của chi phí bán hàng, chi phí vật liệu quản lý và chi phí dịch vụ thuê ngoài quản lý tăng tương đối, tương ứng với tăng của khối lượng tiêu thụ, do đó ta có thể xếp ba loại khoản mục này là biến phí.

- Các khoản mục: Chi phí nhân viên bán hàng và quản lý, chi phí khấu hao tài sản cố định bán hàng và quản lý, và chi phí bằng tiền khác bán hàng, 5 khoản mục này không đổi giữa hai năm, do đó được xếp vào ***loại định phí***.

- Các khoản mục chi phí dụng cụ đồ dùng bán hàng, chi phí dịch vụ mua ngoài bán hàng, chi phí đồ dùng văn phòng, thuế và lệ phí đều có xu hướng tăng, 4 khoản mục này có thể xếp vào ***chi phí hỗn hợp***.

3.5.2. Dự đoán cách ứng xử chi phí ngoài sản xuất theo kết quả hoạt động kinh doanh

Thông qua phân tích và nhận diện các khoản mục chi phí ở trên, ta có thể tiến hành xây dựng công thức dự đoán chi phí bán hàng và chi phí quản lý, khi kết quả tiêu thụ thay đổi ở các mức dự kiến khác nhau, trong phạm vi phù hợp của định phí.

Căn cứ tài liệu bảng phân tích trên, ta có thể phân chi phí ngoài sản xuất thành hai loại, ***định phí và biến phí (giả sử chi phí hỗn hợp coi như là các biến phí).*** Quá trình phân loại định phí và biến phí được trình bày qua bảng sau:

Đơn vị: 1.000đ

	Năm trước	Năm nay	Chi phí bình quân 1 sản phẩm	
			NT (12.000)	NN (14.000)
1. Định phí				
- Bán hàng	25.000	25.000	2,083	1,785
- Quản lý DN	35.000	35.000	2,917	2,500
Cộng định phí	60.000	60.000	5,000	4,285
2. Biến phí				
- Bán hàng	9.000	10.500	0,75	0,75
- Quản lý DN	6.000	7.000	0,50	0,50
Cộng định phí	15.000	17.500	1,25	1,25
Tổng cộng	**75.000**	**77.500**	**6,25**	**5,53**

Dựa vào kết quả tính toán trên ta có thể xây dựng công thức dự đoán chi phí theo công thức: Y= A + bX

- Chi phí bán hàng Y_1= 25.000 + 0,75X
- Chi phí quản lý doanh nghiệp Y_2= 35.000 + 0,50X
- Chi phí ngoài sản xuất Y= 60.000 + 1,25X

Giả sử phạm vi hoạt động phù hợp của tổng định phí ngoài sản xuất của doanh nghiệp là 60.000 ng.đ. Trong phạm vi này doanh nghiệp có thể sản xuất và tiêu thụ từ 10.000 sản phẩm đến 15.000 sản phẩm.

Căn cứ vào công thức được xây dựng Y= 60.000 + 1,25X với phạm vi phù hợp của định phí, ta lập bảng dự đoán chi phí ngoài sản xuất sau.

Bảng 3.12: Dự đoán chi phí ngoài sản xuất

Đơn vị: 1.000đ

Sản phẩm tiêu thụ / Chi phí ngoài sản xuất	10.000	11.000	12.000	13.000	14.000	15.000
- Định phí	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
- Biến phí	12.500	13.750	15.000	16.250	17.500	18.750
- Tổng chi phí	72.500	73.750	75.000	76.250	77.500	78.750
Chi phí bình quân 1 sản phẩm	7,25	6,7	6,25	5,87	5,53	5,25

Bảng dự đoán cho ta thấy nếu định phí không đổi trong phạm vi phù hợp, chúng ta dễ dàng dự đoán tổng chi phí và chi phí bình quân đơn vị, khi kết quả tiêu thụ đạt được các mức tương ứng trong phạm vi đó.

- X là mức độ hoạt động, có thể là số lượng sản phẩm, hoặc giá trị doanh thu tiêu thụ, nếu doanh nghiệp tiêu thụ nhiều sản phẩm.

3.6. PHÂN TÍCH KIỂM SOÁT CHI PHÍ HÀNG TỒN KHO

Các doanh nghiệp sản xuất cũng như các doanh nghiệp thương mại cần phải dự trữ thành phẩm hàng hóa để cung cấp cho khách hàng. Đối với doanh nghiệp sản xuất phải dự trữ nguyên vật liệu đủ đáp ứng cho sản xuất kịp thời. Những chi phí đáng kể đã phát sinh trong quá trình tồn kho. Do vậy, các nhà quản trị cần phải cố gắng hạn chế tối đa các chi phí đầu tư cho hàng tồn kho, đồng thời phải bảo đảm đủ sản phẩm hàng hóa cung cấp cho khách hàng, và nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất bình thường. Kiểm soát chi phí tồn kho có ý nghĩa trong phân tích hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp.

3.6.1. Phân loại chi phí tồn kho

Các chi phí gắn với sản phẩm hàng hóa và nguyên vật liệu tồn kho, có thể gọi là chi phí hàng tồn kho, chi phí hàng tồn kho được chia làm ba loại sau:

- Chi phí của khâu đặt hàng: Bao gồm chi phí đặt hàng và nhận hàng.

- Chi phí lưu hàng trong kho: Gồm các chi phí có liên quan đến việc giữ hàng trong kho.

- Chi phí do thiếu hàng: Là các khoản thiệt hại do không có hàng để cung cấp.

Ba loại chi phí trên có thể được chi tiết thành các khoản mục dưới đây.

a) Chi phí của khâu đặt hàng bao gồm:

- Chi phí các mẫu đơn sử dụng và xử lý các đơn đặt hàng.

- Chi phí thời gian hao phí và đơn đặt hàng theo thời gian.

- Chi phí bố trí thiết bị, dở dang và kiểm tra.

b) Chi phí lưu hành trong kho bao gồm

- Chi phí vốn của vốn đầu tư (hiện giá thuần)

- Chi phí thuê bất động sản và diện tích sử dụng

- Tiền lương nhân viên bảo quản kho

- Chi phí sổ sách theo dõi

- Bảo hiểm chống trộm và cháy

- Chi phí rủi ro hàng lạc hậu và hư hỏng...

c) Chi phí do thiếu hàng

- Doanh thu bị mất do thiếu hàng

- Doanh thu tương lai có thể bị mất vì khách hàng không được thỏa mãn đúng hợp đồng sẽ không trở lại mua hàng.

- Thiệt hại do bị gián đoạn sản xuất vì thiếu nguyên vật liệu.

Ba loại chi phí tồn kho trên không độc lập với nhau, ngươc lại chúng có mối liên hệ với nhau.

Ví dụ: Ở một thời điểm nào đó đặt mua nhiều hàng thì chi phí bình quân đơn vị ở khâu đặt hàng thấp, nhưng chi phí hàng lưu kho cao, và hàng tồn kho càng nhiều thì khả năng bị mất doanh thu thấp, và không lo phải chịu thiệt hại do thiếu hàng. Ở đây ta thấy việc xác định chi phí do thiếu hàng tồn kho là một vấn đề phức tạp, khoản chi phí này là các chi phí cơ hội và không có trong sổ sách kế toán doanh nghiệp. Vì lý do này, chúng có thể bị bỏ qua hoặc tầm quan trọng của chúng bị đặt xuống hàng thứ yếu. Nếu ta hiểu rằng chi phí do thiếu hàng có thể lớn hơn hoặc tương đương với chi phí của khâu lưu hàng đủ để đảm bảo không thiếu hàng, thì ta sẽ chú trọng không để hiện tượng thiếu hàng xảy ra.

Các nhà doanh nghiệp phân tích để kiểm soát hàng tồn kho phải quan tâm đến hai vấn đề sau:

Một là xác định khi nào phải đặt hàng, nghĩa là thời điểm cần bổ sung hàng tồn kho.

Hai là xác định số lượng phải đặt mỗi lần. Nếu đặt đủ nhu cầu và đúng lúc sẽ làm giảm tối đa chi phí tồn kho.

3.6.2. Xác định điểm tái đặt hàng

Hàng tồn kho hạ đến mức nào thì cần bổ sung? Câu trả lời của câu hỏi này chính là điểm tái đặt hàng và chúng có thể biểu hiện bằng số lượng hoặc giá trị (tiền). Mục tiêu xác định điểm tái đặt hàng là nhằm hạn chế tối đa chi phí lưu kho và đề phòng thiếu hụt hàng.

Điểm tái đặt hàng phụ thuộc vào ba yếu tố: Thời gian chờ đợi, mức tồn kho an toàn và mức lưu chuyển hàng tồn kho dự kiến hàng ngày (giờ hoặc kỳ phân tích)

Thời gian chờ đợi: Là số ngày tính từ ngày đặt hàng cho đến khi nhận được hàng đặt.

Mức tồn kho an toàn: Là số lượng (hoặc giá trị) hàng tồn kho dự phòng cho các trường hợp đơn hàng đến trễ hoặc sử dụng (lưu chuyển) nhiều hơn dự kiến trong thời gian chờ đợi.

Mức sử dụng hoặc mức lưu chuyển dự kiến hàng ngày là nguyên vật liệu sử dụng hoặc hàng bán bình quân dự kiến trong ngày hoặc kỳ phân tích.

Điểm tái đặt hàng được xác định như sau:

$$\text{Điểm tái đặt hàng} = \text{Mức tồn kho an toàn} + \left(\text{Mức sử dụng ngày} \times \text{Thời gian chờ đợi}\right)$$

Giả sử tại một doanh nghiệp thương mại đang xác định điểm tái đặt hàng cho hàng hóa A, có các tài liệu sau:

- Thời gian chờ đợi, 20 ngày
- Số lượng mỗi ngày, 50 đơn vị (mức sử dụng)
- Mức tồn kho an toàn, 400 đơn vị

Điểm tái đặt hàng của sản phẩm A sẽ là:

400 + (50 x 20) = 1.400 đơn vị sản phẩm

Có nghĩa là khi trong kho còn 1.400 đơn vị sản phẩm A thì doanh nghiệp đặt hàng là hợp lý nhất. Nếu như trong trường hợp hàng đặt nhận được không bị chậm trễ hoặc quá trình sử dụng (bán hàng) đúng như dự kiến là 50 đơn vị, thì không cần thiết phải có mức tồn kho an toàn. Điểm tái đặt hàng được xác định là: 50 x 20= 1.000 đơn vị. Giả sử đơn giá vốn hàng bán một đơn vị sản phẩm A là 100 ng.đ. Ta có thể xác định điểm tái đặt hàng bằng giá trị như sau:

Điểm tái đặt hàng = (400 x 100) + (50 x 100 x 20)

= 40.000 + 100.000 = 140.000 ng.đ

Vậy khi trong kho còn 1.400 đơn vị sản phẩm A hoặc trị giá sản phẩm A tồn kho là 140.000 ng.đ, thì doanh nghiệp bổ sung hàng là hợp lý nhất.

3.6.3. Xác định mức tồn kho an toàn

Một trong những vấn đề chủ yếu của công tác quản lý hàng tồn kho là xác định mức tồn kho an toàn. Chi phí do thiếu hụt hàng có liên quan chặt chẽ nhất với số lượng hàng được tồn kho an toàn. Các doanh nghiệp cần lưu trữ mức tồn kho an toàn, vì những điều không chắc chắn có thể xảy ra gắn liền với hai nhân tố có ảnh hưởng đến mức sử dụng hàng tồn kho, trong khoảng thời gian từ khi đặt hàng đến khi nhận hàng, đó là thời gian chờ đợi và mức sử dụng hàng ngày. Nếu cả hai nhân tố này đều được biết một cách chắc chắn thì không có lý do gì để lưu giữ mức tồn kho an toàn.

Mức tồn kho an toàn có thể định nghĩa là chênh lệch giữa điểm tái đặt hàng của mức khả năng sử dụng và thời gian chờ đợi tối đa, với điểm tái đặt hàng của mức sử dụng và thời gian chờ đợi bình thường. Công thức xác định như sau:

Mức tồn kho an toàn	=	Điểm tái đặt hàng ở các khả năng tối đa	–	Điểm tái đặt hàng ở các khả năng bình thường

Giả sử tại doanh nghiệp có thời gian chờ đợi hàng tồn kho bình thường là 15 ngày nhưng cũng có thể kéo dài đến 20 ngày. Và mức sử dụng bình quân từ 24 tr.đ có thể lên đến mức tối đa 30 trđ.

Ta có thể xác định mức tồn kho an toàn sau:

Mức tồn kho an toàn	= (20 ngày x 30 tr.đ) – (15 ngày x 24 tr.đ)
240 tr.đ	= 600 tr.đ – 360 tr.đ

Như vậy nếu chúng ta tái đặt hàng khi hàng tồn kho còn là 600 tr.đ thì chắc chắn chẳng bao giờ bị thiếu hụt. Nhưng chi phí để lưu giữ hàng tồn kho như vậy là lãng phí. Hơn nữa, ta dự kiến thỉnh thoảng mới xảy ra thời gian chờ đợi là 20 ngày và mức sử dụng là 30 tr.đ, ít khi gặp phải cả hai yếu tố này xảy ra cùng một thời điểm. Do đó để có được thỏa thuận trong đơn đặt hàng, nên lựa chọn mức tồn kho an toàn nhỏ hơn 240 tr.đ là hợp lý. Để đạt được các hợp đồng mua hàng, doanh nghiệp cần phải nghiên cứu thời gian chờ đợi có lâu hơn 15 ngày và mức sử dụng hàng ngày có nhiều hơn 24tr.đ hay không. Bên cạnh đó doanh nghiệp cần xem xét, tốc độ chu chuyển của từng mặt hàng riêng biệt.

Vì quá trình phân tích sự vận động của các mặt hàng tồn kho có thể rất tốn kém, do đó các doanh nghiệp thường thực hiện phân tích chi tiết cho một số ít mặt hàng có tầm quan trọng và chiếm tỷ trọng cao. Đối với các mặt hàng có giá trị thấp và không chủ yếu, có thể xác định điểm tái đặt hàng dựa theo kinh nghiệm của các nhà quản trị doanh nghiệp nhiều trải nghiệm.

3.6.4. Xác định lượng đặt hàng cần thiết

Nội dung cơ bản của việc xác định lượng đặt hàng cần thiết là để trả lời cho câu hỏi "Mỗi lần phải đặt mua bao nhiêu?" cho đủ **lượng đặt hàng kinh tế (EOQ).** Lượng đặt hàng này cũng chính là số lượng hàng mua cần thiết ở nhà cung cấp. Quá trình xác định lượng đặt hàng EOQ có mục tiêu là nhằm hạn chế tối đa các chi phí của khâu đặt hàng và lưu hàng trong kho. Nếu mức sử dụng đều trong suốt năm, ta có thể xác định lượng đặt hàng cần thiết kinh tế nhất theo công thức sau:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2CD}{K}}$$

Trong đó:

- C: Là chi phí đặt hàng tăng lên
- D: Là số lượng hàng sử dụng trong năm
- K: Là chi phí lưu kho bình quân 1 đơn vị trong năm.

Ví dụ: Tại doanh nghiệp thương mại đang trong quá trình xác định lượng đặt hàng cần thiết cho một loại hàng hóa với tài liệu dự kiến sau.

- Chi phí tăng thêm của việc đặt hàng dự kiến là 2.000ng.đ (chi phí đặt hàng).

- Chi phí lưu kho bình quân 1 đơn vị hàng hóa dự kiến là 4.000 đồng (4 ng.đ).

- Số lượng hàng sử dụng trong năm là 16.000.

Từ tài liệu trên thế vào công thức ta có:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(2.000 \times 16.000)}{4}} = 4.000 \text{ sản phẩm}$$

Như vậy số lượng đặt hàng cần thiết, kinh tế nhất là 4.000 sản phẩm hoặc 4 lần đặt hàng mỗi năm (16.000 : 4.000)

Công thức trên cũng có thể được sử dụng khi nhu cầu hàng năm và chi phí lưu kho được biểu hiện bằng tiền thay vì bằng số lượng.

Trong thí dụ trên, ta giả sử là giá trị mua vào của 1 sản phẩm là 40 ng.đ, tổng trị giá mua sẽ là: 16.000 sản phẩm x 40 ng.đ = 640.000 ng.đ. Chi phí lưu kho là 10% của giá mua (4 : 40) công thức xác định như sau:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(2.000 \times 640.000)}{10\%}} = 160.000 \text{ ng.đ}$$

Vậy giá trị hàng cần thiết là 160.000 ng.đ hay 4.000 đơn vị (160.000 : 40).

Để hiểu rõ hơn cách ứng xử của hai loại chi phí, chi phí lưu kho hàng và chi phí đặt hàng bị ảnh hưởng của quy mô đơn đặt hàng như thế nào? Chúng ta giả sử doanh nghiệp thương mại trên dự kiến các chi phí cho hàng tồn kho với bốn mức đặt hàng, trình bày qua bảng phân tích sau:

Bảng phân tích chi phí hàng tồn kho tăng lên hàng năm với lượng đặt hàng dự kiến sau:

Bảng 3.13: Bảng phân tích chi phí hàng tồn kho

Đơn vị: 1.000đ

Lượng đặt hàng	Tồn kho bình quân	Số lần đặt hàng trong năm	Chi phí lưu kho hàng năm	Chi phí đặt hàng hàng năm	Tổng chi phí hàng năm
(1)	(2) = (1) : 2	(3) = 16.000 : (1)	(4) = 4 x (2)	(5) = 2.000 x (3)	(6) = (4) + (5)
2.000	1.000	8,00	4.000	16.000	20.000
3.000	1.500	5,33	6.000	10.666	16.666
4.000	2.000	4,00	8.000	8.000	16.000
5.000	2.500	3,20	10.000	6.400	16.400
6.000	3.000	2,66	12.000	5.332	17.332

- Mức tồn kho bình quân bằng ½ mức đặt hàng, ở đây ta giả sử mức sử dụng đều trong suốt năm. Mức tồn kho bình quân có nghĩa là số lượng dôi thừa so với mức tồn kho an toàn.

- Chi phí lưu kho hàng hoá được tính bằng cách lấy chi phí lưu kho đơn vị nhân với mức lưu kho bình quân.

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

- Chi phí lưu kho của lượng hàng hóa đặt mua tăng khi lượng đặt hàng tăng.

- Chi phí đặt hàng giảm khi khối lượng đặt mua tăng.

- Ở mức đặt hàng cần thiết kinh tế nhất EOQ = 4.000 sản phẩm, ở mức này có tổng chi phí kho hàng thấp nhất là 16.000 ng.đ. Và tổng chi phí lưu kho bằng tổng chi phí đặt hàng là 8.000 ng.đ.

Chương 4

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ VÀ LỢI NHUẬN

4.1. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ SẢN PHẨM

4.1.1. Đánh giá chung tiêu thụ về mặt khối lượng

Tiêu thụ là giai đoạn cuối của vòng chu chuyển vốn. Ở doanh nghiệp, sản phẩm hàng hóa được coi là tiêu thụ khi doanh nghiệp nhận được tiền bán hàng, hoặc người mua chấp nhận trả.

Để đánh giá chung tình hình tiêu thụ sản phẩm ta có thể sử dụng thước đo hiện vật (cái, mét, kg...) hoặc thước đo giá trị (tiền).

- ***Về thước đo hiện vật***: Nhằm so sánh biến động khối lượng tiêu thụ từng sản phẩm hàng hóa giữa các kỳ phân tích.

- ***Về thước đo giá trị***: Nhằm đánh giá chung kết quả tiêu thụ của tất cả sản phẩm hàng hóa giữa các kỳ phân tích. Người ta thường sử dụng hai chỉ tiêu sau để đánh giá.

$$\text{\% hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung} = \frac{\sum \left(\begin{matrix}\text{lượng thực hiện} \\ \text{từng sản phẩm}\end{matrix} \times \begin{matrix}\text{đơn giá kỳ} \\ \text{gốc tương ứng}\end{matrix} \right)}{\sum \left(\begin{matrix}\text{lượng kế hoạch} \\ \text{từng sản phẩm}\end{matrix} \times \begin{matrix}\text{đơn giá kỳ} \\ \text{gốc tương ứng}\end{matrix} \right)} \times 100$$

Là chỉ tiêu đánh giá chung kết quả tiêu thụ về mặt khối lượng do đó giá được cố định kỳ gốc, và cho phép các sản phẩm tiêu thụ vượt kế hoạch được bù đắp cho sản phẩm tiêu thụ hụt so với kế hoạch.

Nếu sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ hoàn thành, việc tiêu thụ các mặt hàng chủ yếu cần tôn trọng nguyên tắc là không được lấy các mặt hàng vượt kế hoạch tiêu thụ để bù đắp các sản phẩm tiêu thụ hụt so với kế hoạch.

$$\text{\% hoàn thành kế hoạch tiêu thụ mặt hàng chủ yếu} = \frac{\Sigma\left(\text{lượng tiêu thụ nhỏ nhất của từng SP} \times \text{đơn giá kỳ gốc tương ứng}\right)}{\Sigma\left(\text{lượng kế hoạch từng sản phẩm} \times \text{đơn giá kỳ gốc tương ứng}\right)} \times 100 \leq 100\%$$

Chỉ tiêu này luôn nhỏ hơn hoặc bằng 100%, nếu tất cả các mặt hàng chủ yếu tiêu thụ đều bằng hoặc lớn hơn kế hoạch thì chỉ tiêu sẽ là 100%. Mục tiêu phân tích chỉ tiêu này cho ta thấy được mức độ thực hiện cam kết theo hoạt động với từng khách hàng hoặc từng sản phẩm, qua đó đề ra các biện pháp khắc phục nhằm bảo đảm uy tín đối với khách hàng.

4.1.2. Tài liệu và phương pháp phân tích

4.1.2.1. Tài liệu phân tích

Căn cứ vào các hợp đồng với từng khách hàng đã ký kết và các mục tiêu định hướng kinh doanh theo kế hoạch, trong đó ghi rõ, số lượng, chất lượng, giá cả, thời gian chuyển giao sản phẩm hàng hóa. Đối với sản phẩm tiêu thụ theo thị trường tự do, thì căn cứ vào mục tiêu dự kiến và theo tiến độ về mặt thời gian.

4.1.2.2. Phương pháp phân tích

So sánh khối lượng tiêu thụ được chuyển giao trong kỳ với khối lượng theo hợp đồng của từng loại sản phẩm đối với từng khách hàng chủ yếu, cần liên hệ với hàng tồn kho và tiến độ sản xuất hoặc hàng mua về để bán.

Đối với chỉ tiêu giá trị: Để đánh giá chung, ta sử dụng hai chỉ tiêu để đánh giá mức độ hoàn thành kế hoạch, qua đó tìm nguyên nhân ảnh hưởng đến tiêu thụ.

4.1.3. Các nguyên nhân ảnh hưởng đến tiêu thụ:

4.1.3.1. Nguyên nhân chủ quan:

- ***Về mặt khối lượng tiêu thụ***: Ta có thể căn cứ vào chỉ tiêu sau để phát hiện nguyên nhân khối lượng tiêu thụ không hoàn thành kế hoạch là do khối lượng sản xuất hoặc mua về để bán, hay là do ứ đọng hàng tồn kho.

Khối lượng tiêu thụ = Khối lượng tồn kho đầu kỳ + Khối lượng sản xuất (hoặc mua) – Khối lượng tồn kho cuối kỳ

- ***Về chất lượng hàng hóa:***

Đánh giá về chất lượng, cần xem xét chất lượng trong sản xuất hoặc hàng mua về có bảo đảm theo yêu cầu kế hoạch của hợp đồng hay không? Nếu không bảo đảm thì do khâu nào? Vì chất lượng sản phẩm là nhân tố quyết định đến khối lượng tiêu thụ, uy tín đối với khách hàng, và là mục tiêu lâu dài của doanh nghiệp để tồn tại và phát triển thị phần.

- ***Về công tác tổ chức tiêu thụ:***

Công tác tổ chức tiêu thụ sẽ ảnh hưởng đến khối lượng tiêu thụ, công tác tổ chức tiêu thụ gồm các công việc quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu, khuyến mại...

4.1.3.2. Nguyên nhân khách quan

- Khách hàng (người mua) cũng sẽ ảnh hưởng đến khối lượng tiêu thụ nhiều hay ít là do nhu cầu người tiêu dùng, mức thu nhập, tập quán, thói quen.

- Nhà nước (chính phủ): Do các chính sách kinh tế – tài chính của nhà nước thay đổi, cụ thể là chính sách về thuế, phí lệ phí, chính sách bảo hộ sản phẩm, thay đổi về chính sách tiền lương, thay đổi giá cả các mặt hàng chiến lược... cũng sẽ ảnh hưởng đến lượng tiêu thụ sản phẩm.

Tóm lại: khi đánh giá phát hiện những mặt hàng không đạt mục tiêu kế hoạch, cần đi sâu tìm nguyên nhân tại sao, do nguyên nhân chủ quan hay khách quan, nếu là nguyên nhân chủ quan cần chủ động khắc phục, nếu là nguyên nhân khách quan, cần tìm các biện pháp tác động ảnh hưởng ở bên ngoài có lợi cho tiêu thụ sản phẩm.

4.1.4. Ví dụ minh họa:

Để minh họa cho quá trình phân tích, ta sử dụng tài liệu ở một doanh nghiệp sản xuất, trong năm báo cáo có ba loại sản phẩm được cho trong tài liệu sau:

Sản phẩm	Đơn giá cố định (1.000đ)	Tồn kho đầu kỳ		Sản xuất		Tiêu thụ		Tồn kho cuối kỳ	
		KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	2,0	2.000	1.500	20.000	22.500	20.000	22.000	2.000	2.000
B	1,5	5.000	500	28.000	33.000	30.000	25.000	3.000	8.500
C	1,0	1.500	4.000	15.000	15.000	15.000	19.000	1.500	-0-

a) Đánh giá kết quả tiêu thụ bằng hiện vật

Hình thức hiện vật có ưu điểm là thể hiện cụ thể khối lượng hàng hóa tiêu thụ từng sản phẩm, từng mặt hàng chủ yếu trong kỳ phân tích, nhưng hình thức này có nhược điểm là không thể tổng hợp được để đánh giá chung toàn doanh nghiệp.

Căn cứ vào tài liệu trên ta có thể đánh giá tình hình biến động về tiêu thụ sản phẩm của từng mặt hàng như sau:

Đối với sản phẩm A: Khối lượng tiêu thụ tăng 2.000 sp là do sản xuất tăng 2.500, tồn kho đầu kỳ giảm 500, do đó tồn kho cuối kỳ bảo đảm như mục tiêu kế hoạch đặt ra. Vậy sản phẩm A bảo đảm cân đối giữa sản xuất, tiêu thụ và tồn kho.

Đối với sản phẩm B: Khối lượng tiêu thụ giảm so với kế hoạch 5.000 sản phẩm, khâu sản xuất tăng 5.000 nhằm bù đắp cho số tồn kho đầu kỳ giảm 4.500. Vậy việc giảm khối lượng tiêu thụ là do tồn kho cuối kỳ tăng dự trữ 5.500 sản phẩm. Sản phẩm B mất cân đối giữa khâu tiêu thụ với sản xuất và tồn kho. Doanh nghiệp cần đi sâu tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục để đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ.

Đối với sản phẩm C: Khối lượng tiêu thụ tăng thêm so với kế hoạch 4.000, là do tồn kho đầu kỳ tăng 2.500 và tiêu thụ hết sản phẩm tồn kho cuối kỳ, do đó doanh nghiệp không còn sản phẩm để tiêu thụ vào đầu kỳ sau, doanh nghiệp cần phải tăng nhanh tốc độ sản xuất, để có sản phẩm C cung cấp cho các đơn đặt hàng đã ký kết vào đầu kỳ sau.

b) Đánh giá kết quả tiêu thụ bằng giá trị.

Khối lượng sản phẩm hàng hóa tiêu thụ biểu hiện dưới dạng hình thức giá trị, hay khối lượng các công việc dịch vụ cung cấp hoàn thành, còn được gọi là doanh thu tiêu thụ.

Chỉ tiêu khối lượng tiêu thụ bằng giá trị được xác định theo nhiều giá khác nhau, tài liệu trên cho ta giá cố định, là giá kỳ gốc để so sánh đánh giá giữa các kỳ phân tích.

Căn cứ bảng trên ta có thể lập bảng sau:

Bảng 4.1**: **Bảng phân tích tiêu thụ chung

Đơn vị: 1.000đ

Sản phẩm	Doanh thu tiêu thụ		Chênh lệch TH/KH	
	Kế hoạch	Thực hiện	Mức	%
A	40.000	44.000	+ 4.000	+ 10
B	45.000	37.500	- 7.500	- 16,7
C	15.000	19.000	+ 4.000	+ 26,6
Cộng:	**100.000**	**100.500**	**+ 500**	**+ 0,5**

Như vậy tình hình tiêu thụ sản phẩm nhìn chung trong kỳ tăng 5% tương ứng 500ng.đ, việc tăng này là do sản phẩm A và C tăng so với kế hoạch còn mặt hàng B khối lượng tiêu thụ giảm so với mục tiêu kế hoạch đặt ra là 16,7% tương ứng 7.500 ng.đ.

Doanh nghiệp không những phải hoàn thành khối lượng tiêu thụ các mặt hàng chung, mà còn phải quan tâm đến việc tiêu thụ theo cơ cấu các mặt hàng chủ yếu, các mặt hàng chủ yếu là những mặt hàng doanh nghiệp tiêu thụ thường xuyên, theo kế hoạch của nhà nước giao hoặc theo các đơn đặt hàng của khách. Có như vậy doanh nghiệp mới thực hiện đúng hợp đồng cho từng khách hàng, bảo đảm uy tín trong kinh doanh và không làm ảnh hưởng đến mục tiêu kế hoạch của đơn vị bạn (hoặc nhà nước).

Căn cứ vào tài liệu và nguyên tắc trên ta lập bảng phân tích sau:

Bảng 4.2: Bảng phân tích tình hình tiêu thụ mặt hàng

Đơn vị: 1.000đ

Mặt hàng chủ yếu	Kế hoạch	Thực hiện			
		Tổng số	Trong giới hạn kế hoạch	Vượt kế hoạch	Hụt kế hoạch
A	40.000	44.000	40.000	4.000	-
B	45.000	37.500	37.500	-	7.500
C	15.000	19.000	15.000	4.000	-
Cộng:	***100.000***	***100.500***	***92.500***	***8.000***	***7.500***

$$\text{\% hoàn thành KH tiêu thụ mặt hàng chủ yếu} = \frac{92.500}{100.000} = 0,925\ (92,5\%)$$

Bảng phân tích trên cho ta thấy: trong khi chỉ tiêu khối lượng tiêu thụ chung vượt kế hoạch 0,5%, thì chỉ tiêu khối lượng tiêu thụ các mặt hàng chủ yếu mới đạt 92,5% kế hoạch. Là do mặt hàng B có khối lượng tiêu thụ mới đạt 83,3% (37.500 : 45.000), doanh nghiệp cần đi sâu tìm nguyên nhân đề ra các biện pháp khắc phục mặt hàng B này.

Những nguyên nhân thường gây nên tình hình không hoàn thành kế hoạch mặt hàng là.

- Do không hoàn thành kế hoạch sản xuất hoặc mua hàng nên không có sản phẩm để tiêu thụ.
- Do có sản phẩm để tiêu thụ, nhưng chất lượng không đảm bảo nên không tiêu thụ được.
- Do khâu dự trữ không bảo đảm, hoặc sản xuất và mua hàng không kịp thời theo hợp đồng.
- Do các nguyên nhân thuộc về khách quan (người mua) như nhu cầu tiêu dùng, mức thu nhập, thói quen, sở thích...

4.2. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THEO MẶT HÀNG

Quá trình phân tích trên là nhằm đánh giá khái quát tình hình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa giữa các kỳ phân tích, đặt khối lượng tiêu thụ trong mối quan hệ với sản xuất (thu mua) và tồn kế hoạch, kết quả tiêu thụ biểu hiện bằng thước đo hiện vật và giá trị. Đây mới đánh giá khái quát, chỉ định hướng cho ta nội dung cần đi sâu xem xét, những vấn đề cần đi sâu nghiên cứu ở bước tiếp theo.

Để đánh giá kết quả tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, bước tiếp theo là đi sâu nghiên cứu kết quả tiêu thụ được thực hiện trong kỳ kinh doanh, đặt chúng trong mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi tức. Cũng như kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng nhóm hàng trong mối quan hệ kết quả với tiêu thụ chung của toàn doanh nghiệp.

Để làm rõ vấn đề này, ta sử dụng ví dụ minh họa tài liệu về khối lượng tiêu thụ và các mặt hàng tiêu thụ ở doanh nghiệp đã được nghiên cứu trên, nhưng ở đây ta sử dụng giá bán thực tế trong kỳ thực hiện và các tài liệu bổ sung như sau:

Tên mặt hàng	Khối lượng tiêu thụ (cái)	Đơn giá (đồng)	Giá vốn hàng bán 1 cái (đồng)	Chi phí bán hàng (1.000đ)
A	22.000	2.100	1.260	3.465
B	25.000	1.800	1.170	3.375
C	19.000	1.200	840	2.280

- Chi phí quản lý doanh nghiệp được phân bổ theo doanh thu là 12%.

4.2.1. Phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng

Để thấy được quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi tức của từng mặt hàng hoặc nhóm hàng tiêu thụ, căn cứ tài liệu trên ta lập bảng phân tích sau:

***Bảng 4.3**: Bảng phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng*

Đơn vị: 1.000đ

Chỉ tiêu	Tổng số		Sản phẩm A		Sản phẩm B		Sản phẩm C	
	Tiền	%	Tiền	%	Tiền	%	Tiền	%
Doanh thu	114.000	100	46.200	100	45.000	100	22.800	100
Giá vốn hàng bán	72.930	63,97	27.720	60	29.250	65	15.960	70
Lợi tức gộp	41.070	36,03	18.480	40	15.750	35	6.840	30
Chi phí bán hàng và quản lý								
- Chi phí bán hàng	9.120	8,00	3.465	7,5	3.375	7,5	2.280	10,0
- Chi phí quản lý	13.680	12,00	5.544	12,0	5.400	12,0	2.736	12,0
Cộng chi phí bán hàng, quản lý	22.800	20,00	9.009	19,5	8.775	19,5	5.016	22,0
Lợi tức thuần	18.270	16,02	9.471	20,5	6.975	15,5	1.824	8,0

Căn cứ cột tổng số tỷ trọng (%) trên bảng phân tích cho ta thấy: bình quân cứ 100đ doanh thu tiêu thụ trong kỳ thì có 63,97đ giá vốn hàng bán, 36,03đ lợi tức gộp, 20đ chi phí bán hàng và quản lý, 16,02đ lợi tức thuần.

Tương tự như trên nếu căn cứ vào cột tỷ trọng của từng loại sản phẩm cho ta thấy: chi phí giá vốn hàng bán cho sản phẩm A là thấp nhất 60%, sản phẩm C là cao nhất 70%. Chi phí bán hàng cho sản phẩm C là cao nhất 10%, sản phẩm A và B là 7,5%.

Chỉ tiêu tỷ trọng (%) lợi tức thuần, chính là chỉ tiêu tỷ suất lợi tức doanh thu tiêu thụ cho ta thấy sản phẩm A hiệu quả nhất là 20,5%, sản phẩm B là 15,5% và thấp nhất ở sản phẩm C là 8%.

Bảng phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng trên cơ bản giống như bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, của kế toán tài chính lập vào cuối kỳ kế toán. Các chi phí trong cột chỉ tiêu được phân loại theo chức năng hoạt động, ngoài cách phân loại chi phí nhằm lập báo cáo phân tích trên, ta có thể phân loại chi phí theo cách ứng xử, nghĩa là tổng chi phí được phân thành biến phí hoặc định phí để lập báo cáo thu nhập, vấn đề này chúng ta sẽ nghiên cứu sau ở phần phân tích báo cáo bộ phận.

4.2.2. Phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng trong mối quan hệ với kết quả chung

Phân tích mối liên hệ của từng mặt hàng tiêu thụ với kết quả chung tổng doanh thu, tổng chi phí và tổng lợi tức thu được ở toàn doanh nghiệp, nhằm làm rõ hiệu quả kinh doanh của từng mặt hàng so với kết quả chung tổng số mặt hàng tiêu thụ, từ đó giúp doanh nghiệp có biện pháp đẩy mạnh các mặt hàng có hiệu quả cao, và cần có biện pháp khắc phục những mặt hàng cho hiệu quả thấp.

- Căn cứ tài liệu trên để lập bảng phân tích sau:

Bảng 4.4: Bảng phân tích tiêu thụ từng mặt hàng trong mối liên hệ với kết quả chung

Đơn vị: 1.000đ

Tiền mặt hàng	Doanh thu		Chi phí		Kết quả	
A	46.200	40,5	36.729	38,4	9.471	51,8
B	45.000	39,5	38.025	39,7	6.975	38,2
C	22.800	20,0	20.976	21,9	1.824	10,0
Cộng	**114.000**	**100,0**	**95.730**	**100,0**	**18.270**	**100,0**

Cột chi phí: Bao gồm chi phí bán hàng, chi phí quản lý và giá vốn hàng bán theo từng mặt hàng tiêu thụ.

Cột tỷ trọng (%): Lấy từng mặt hàng chia cho tổng số.

Qua bảng phân tích cho ta thấy:

Sản phẩm A: Doanh thu chiếm 40,5%, chi phí chỉ chiếm 38,4% do đó kết quả (lợi tức) chiếm 51,8% trong tổng lợi tức tiêu thụ sản phẩm ở doanh nghiệp.

Sản phẩm B: Doanh thu chiếm 39,52%, chi phí chiếm 39,7%, kết quả chiếm 38,2% trong tổng số.

Sản phẩm C: Doanh thu chiếm 20%, chi phí chiếm 21,9%, cho nên kết quả tiêu thụ chỉ chiếm 10% trong tổng số lợi tức tiêu thụ ở doanh nghiệp.

Như vậy, nếu trong điều kiện hoạt động kinh doanh bình thường, thì doanh nghiệp cần nâng cao tỷ trọng tiêu thụ sản phẩm A và giảm tỷ trọng tiêu thụ sản phẩm C, sẽ cho kết quả lợi tức cao hơn.

Đối với doanh nghiệp thương mại, quá trình thực hiện phân tích cũng tương tự như doanh nghiệp sản xuất đã phân tích trên, chỉ khác là các sản phẩm tiêu thụ ở doanh nghiệp sản xuất, được thay bằng các mặt hàng, ngành hàng, nhóm hàng tiêu thụ mà thôi.

4.3. ỨNG DỤNG MỐI QUAN HỆ CỦA CÁC CHI PHÍ ỨNG XỬ VỚI KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Để minh họa cho vấn đề này, ta nghiên cứu ví dụ tại doanh nghiệp Hưng Phát (HP), mở một cửa hàng bán lẻ một loại sản phẩm duy nhất, với các tài liệu trong tháng như sau:

Doanh nghiệp mua từ nhà cung cấp với giá 19,6 ng.đ/cái và bán giá 40 ng.đ/cái. Chi phí bao gói cho mỗi sản phẩm tiêu thụ là 0,4 ng.đ. Tiền thuê cửa hàng tính theo 10% doanh thu tiêu thụ. Ngoài ra doanh nghiệp chi 9.600 ng.đ mỗi tháng để trả cho nhân viên bán hàng, điện thoại, nước... Chi phí này không đổi trong phạm vi phù hợp sản phẩm tiêu thụ, từ 600 đến 1.000 sản phẩm trong mỗi tháng kinh doanh.

4.3.1. Biến phí và định phí

Với các tài liệu trên, ta có thể xác định tổng chi phí của doanh nghiệp HP theo phương trình: Y= A + bX

Tổng CP (Y) = Định phí (A) + [biến phí (b) x khối lượng (x)]

Giá mua từ nhà cung cấp	19,6 ngđ
Chi phí bao gói	0,4
Thuê cửa hàng (40 x 10%)	4,0
Tổng biến phí đơn vị:	24,0

- A là tổng định phí hoạt động trong tháng có thể đáp ứng trong phạm vi phù hợp từ 600 đến 1.000 sản phẩm là 9.600 ng.đ

Vậy ta có: Y= 9.600 + 24X.

Tổng chi phí phân theo biến phí và định phí theo phương trình trên, cho phép ta dễ dàng dự đoán tổng chi phí kinh doanh khi có biến đổi khối lượng tiêu thụ.

4.3.2. Số dư đảm phí (Lợi tức gộp định phí)

Căn cứ tài liệu của doanh nghiệp HP ta xác định số dư đảm phí (sdđp)

Mức số dư đảm phí đơn vị = Giá bán (P) – Biến phí (b)

= 40 – 24 = 16

$$\text{Tỷ lệ sdđp} = \frac{\text{Mức sdđp}}{\text{Giá bán}} = \frac{C}{P} = \frac{16}{40} = 0{,}4\ (40\%)$$

Ký hiệu: C là số dư đảm phí đơn vị.

Để thấy rõ ý nghĩa và tầm quan trọng của số dư đảm phí, chúng ta lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (KQHĐKD) ở các mức khối lượng tiêu thụ dự kiến khác nhau của doanh nghiệp HP như sau:

Bảng 4.5: Báo cáo kết quả kinh doanh dựa trên lượng bán linh hoạt

Đơn vị: 1.000đ

Chỉ tiêu	Khối lượng bán dự kiến		
	700	800	900
Doanh thu	28.000	32.000	36.000
(–) Biến phí	16.800	19.200	21.600
Số dư đảm phí	11.200	12.800	14.400
(–) Định phí	9.600	9.600	9.600
Lợi tức thuần	1.600	3.200	4.800
Chi phí bình quân 1 sản phẩm	37,7	36	34,7
Lợi tức bình quân 1 sản phẩm	2,3	4	5,3

Qua báo trên cho ta thấy nhận xét sau:

- 1.600 ng.đ là chênh lệch về số dư đảm phí cũng là chênh lệch về lợi tức thuần, khi khối lượng tiêu thụ 700, 800 và 900 sản phẩm.

Sdđp: (12.800 – 11.200) = (14.400 – 12.800)= 1.600ng.đ

Lợi tức: (3.200 – 1.600) = (4.800 – 3.200) = 1.600ng.đ

Từ nhận xét này ta có thể dễ dàng xác định được tổng số dư đảm phí và lợi tức thuần.

Giả sử doanh nghiệp tiêu thụ được 800 sản phẩm, ta thấy số dư đảm phí đơn vị là 16 nhân với khối lượng sản phẩm tiêu thụ là 800, ta được tổng số dư đảm phí, sau đó trừ đi định phí để xác định lợi tức thuần:

$$(16 \times 800) - 9600 = 3.200$$

Hoặc: Lấy doanh thu (800 x 40) nhân với tỷ lệ số dư đảm phí [(40 x 800) x 40%] – 9.600 = 3.200

Tỷ lệ số dư đảm phí là công cụ quan trọng giúp nhà quản trị dự đoán lợi nhuận khi có biến động về khối lượng sản phẩm tiêu thụ.

Doanh nghiệp HP có tỷ lệ số dư đảm phí 40%, có nghĩa là cứ trong 100 đ doanh thu thì có 40 đ là lợi tức và định phí. Nếu qua điểm hòa vốn (tức doanh thu đã bù đắp hết định phí), khi đó nếu doanh thu tăng thêm cứ 100 đ thì có 40 đ lợi tức.

Ở mức tiêu thụ 800 sản phẩm, lợi tức là 3.200, nếu mức tiêu thụ dự kiến tăng lên 100 sản phẩm thì lợi tức dự kiến tăng thêm là: (100sp x 40) x 40%= 1.600

- Một điểm cần quan tâm trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là: khi khối lượng sản phẩm bán càng tăng, chi phí bình quân tính cho một sản phẩm càng giảm (37,7; 36; 34,7), do đó đã làm cho lợi tức một sản phẩm càng tăng (2,3; 4; 5,3). Nguyên nhân ở đây là định phí tính cho một đơn vị giảm khi khối lượng tiêu thụ tăng. Điều này sẽ là sai lầm đối với nhà quản trị doanh nghiệp khi sử dụng chi phí bình quân đơn vị để xây dựng kế hoạch lợi nhuận, trong trường hợp có biến động khối lượng tiêu thụ.

4.3.3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo kế toán tài chính và số dư đảm phí

Hình thức lập ***báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo số dư đảm phí, là theo nguyên tắc chi phí được chia thành biến phí hoặc định phí***, khác với hình thức báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo kế toán tài chính.

Theo kế toán tài chính, chi phí được phân theo các chức năng hoạt động, chi phí sản xuất gồm nguyên liệu trực tiếp, lao động trực tiếp và sản xuất chung, chi phí ngoài sản xuất gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Báo cáo so sánh kết quả hoạt động kinh doanh theo hai hình thức, căn cứ trên 800 sản phẩm tiêu thụ của doanh nghiệp HP được trình bày như sau:

Bảng 4.6: Báo cáo kết quả kinh doanh theo hai hình thức

Đơn vị: 1.000đ

Hình thức theo kế toán tài chính (Chi phí theo chức năng hoạt động)		Hình thức theo số dư đảm phí (Chi phí theo cách ứng xử)	
Doanh thu (800 x 40)	32.000	Doanh thu (800 x 40)	32.000
(-) Giá vốn hàng bán (800 x 19,6)	15.680	(-) Các biến phí	
Lợi tức gộp	16.320	Chi phí mua hàng (800 x 19,6)	15.680
(-) Chi phí ngoài SX		Chi phí đóng gói (800 x 0,4)	320
Chi phí đóng gói (800 x 0,4)	320	Thuê cửa hàng	3.200
Chi phí thuê cửa hàng	3.200	Cộng	19.200
Lương, điện, nước,...	9.600	Số dư đảm phí	12.800
Cộng:	13.120	(-) Định phí	9.600
Lợi tức thuần	3.200	Lợi tức thuần	3.200

Điểm khác nhau rõ ràng giữa hai báo cáo gồm: tên gọi, và vị trí của chi phí thuê cửa hàng và chi phí đóng gói. Điểm khác nhau chính ở đây là, khi doanh nghiệp nhận được báo cáo của kế toán tài chính sẽ không thể xác định được điểm hòa vốn và phân tích mối quan hệ chi phí – doanh thu và lợi nhuận, vì hình thức của báo cáo kế toán tài chính nhằm mục đích cung cấp kết quả hoạt động kinh doanh cho các đối tượng bên ngoài, do đó chúng cho biết rất ít về cách ứng xử của chi phí. ***Ngược lại báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo số dư đảm phí mục tiêu sử dụng cho nhà quản trị,*** do đó ta có thể phân tích sâu thêm được về phân tích được hòa vốn cũng như giải quyết mối quan hệ chi phí – doanh thu – lợi nhuận.

4.4. PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN TRONG TIÊU THỤ

Bất kỳ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh nào cũng đòi hỏi phải xác định mức doanh thu tối thiểu, hoặc mức doanh thu nhất định để đủ bù đắp chi phí của quá trình hoạt động đó. Phân tích điểm hòa vốn cho phép ta xác định mức doanh thu với khối lượng sản phẩm và thời gian cần thiết để vừa đủ bù đắp hết chi phí bỏ ra, đạt hòa vốn và mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

4.4.1. Khái niệm điểm hòa vốn

Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó doanh thu tiêu thụ vừa đủ bù đắp chi phí hoạt động, trong điều kiện giá bán dự kiến hoặc giá bán được thị trường chấp nhận. Hay nói cách khác, tại điểm hòa vốn, tổng số dư đảm phí sẽ bằng tổng định phí hoạt động.

Mối quan hệ chi phí – doanh thu – lợi nhuận, cùng với ký hiệu các chi tiêu có thể biểu hiện qua sơ đồ sau đây:

Doanh thu:	(PX= A + bX + Π)		
Biến phí:	(bX)	Số dư đảm phí: (CX)	
Biến phí:	bX	Định phí: A	Lợi tức (□)
Tổng chi phí	(bX + A)		Lợi tức (□)

Ký hiệu:

- P là giá bán đơn vị
- X là khối lượng tiêu thụ
- b là biến phí đơn vị
- A là định phí hoạt động
- Π là lợi nhuận
- C là số dư đảm phí đơn vị

Điểm hòa vốn là điểm mà doanh thu bằng tổng chi phí, tức là lợi nhuận bằng không ($\Pi = 0$)

Do đó: $PX = A + bX$ (1)

Mà biến phí = Doanh thu – Số dư đảm phí

Do đó: $CX = A$ (2)

4.4.2. Phương pháp xác định điểm hòa vốn

Xác định điểm hòa vốn có ý nghĩa quan trọng với hoạt động sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường. Khi điểm hòa vốn đã được xác định sẽ là căn cứ để các nhà quản trị đề ra các quyết định đúng đắn trong hoạt động kinh doanh như: lựa chọn phương án sản xuất, xác định giá tiêu thụ hợp lý, tính toán khối lượng tiêu thụ và chi phí cần thiết để đạt được lợi tức mong muốn.

4.4.2.1. Sản lượng hòa vốn

Xét về mặt toán học, điểm hòa vốn là giao điểm của đường thẳng doanh thu gặp đường thẳng chi phí. Vậy lượng sản phẩm tiêu thụ hòa vốn chính là sản lượng ở giao điểm của hai đường thẳng đó.

- Phương trình biểu diễn doanh thu có dạng:

$$Y_D = pX$$

- Phương trình biểu diễn chi phí có dạng:

$$Y_C = A + bX$$

Tại điểm hòa vốn ta có:

$$Y_D = Y_C \rightarrow pX = A + bX \ (\Pi = 0)$$

Giải phương trình để tính X.

$$X = \frac{A}{p - b}$$

Hoặc:

$$\text{Sản lượng hòa vốn} = \frac{\text{Định phí}}{\text{Mức SDĐP đơn vị}} \quad (1)$$

Sử dụng tài liệu của doanh nghiệp HP đã nghiên cứu trên, sản lượng hòa vốn của doanh nghiệp sẽ là:

$$X = \frac{9.600}{40 - 24} = \frac{9.600}{16} = 600sp$$

Vậy, doanh nghiệp HP tiêu thụ đúng 600 sản phẩm thì hòa vốn, nếu tiêu thụ sản phẩm cao hơn sản lượng hòa vốn cứ một sản phẩm thì doanh nghiệp có lợi nhuận tăng thêm 16 ng.đ. Và ngược lại lượng tiêu thụ giảm so với điểm hòa vốn cứ một sản phẩm thì doanh nghiệp sẽ bị lỗ 16 ng.đ.

4.4.2.2. Doanh thu hòa vốn

Doanh thu hòa vốn là số tiền do tiêu thụ sản phẩm đạt được ở điểm hòa vốn.

Doanh thu hòa vốn có thể xác định được bằng cách lấy sản lượng hòa vốn nhân với đơn giá bán.

Ví dụ ở doanh nghiệp HP là:

Doanh thu hòa vốn = pX = 600sp × 40 = 24.000 ng.đ

Vậy doanh thu hòa vốn của doanh nghiệp (HP) là 24.000 ng.đ. Tuy nhiên, việc xác định này chỉ phù hợp khi doanh nghiệp tiêu thụ một loại sản phẩm, còn khi doanh nghiệp tiêu thụ nhiều loại sản phẩm thì không còn phù hợp nữa. Do vậy ta phải xây dựng công thức để có thể xác định đối với doanh nghiệp kinh doanh nhiều loại sản phẩm như nhau:

Từ công thức sản lượng hòa vốn (1): $X = \frac{A}{p - b}$

Ta biết C = p – b là số dư đảm phí đơn vị, do đó ta có:

$$X = \frac{A}{C} \Rightarrow pX = \frac{A}{C}p = \frac{A}{C / p}$$

Mà $\frac{C}{p}$ lại chính là tỷ lệ số dư đảm phí, do đó công thức xác định doanh thu hòa vốn sẽ là:

$$\text{Doanh thu hòa vốn} = \frac{\text{Định phí}}{\text{Tỷ lệ số dư đảm phí}} \quad (2)$$

Vận dụng vào doanh nghiệp HP để xác định doanh thu hòa vốn.

$$\text{Doanh thu hòa vốn} = \frac{9.600}{0,4} = 24.000 \text{ ng.đ}$$

Vậy, khi doanh nghiệp HP tiêu thụ đạt doanh thu 24.000ng.đ thì hòa vốn, nếu giá trị tiêu thụ cao hơn doanh thu hòa vốn cứ 1 đ thì doanh nghiệp có lợi tức tăng thêm 0,4đ. Ngược lại doanh thu giảm so với doanh thu hòa vốn cứ 1 đ thì doanh nghiệp sẽ bị lỗ 0,4 đ.

Công thức doanh thu hòa vốn có thể xác định được trong trường hợp doanh nghiệp tiêu thụ nhiều sản phẩm khác nhau.

Thí dụ: Doanh nghiệp (T) tiêu thụ nhiều loại sản phẩm, có tổng định phí hoạt động bình thường hàng năm là 600 triệu đồng, ở mức hoạt động bình thường này thì tỷ lệ biến phí chiếm 70% trong doanh thu.

Hãy xác định doanh thu hòa vốn của doanh nghiệp (T)

Giải

Doanh nghiệp (T) có tỷ lệ biến phí bình quân chiếm trong doanh thu là 70%, có nghĩa là cứ tiêu thụ 100 đ doanh thu có 70 đ là biến phí, còn 30 đ (100 – 70) là số dư đảm phí, tỷ lệ số dư đảm phí là 0,3 (30%) (30/100)

Vậy doanh thu hòa vốn ở doanh nghiệp (T) sẽ là:

$$\text{Doanh thu hòa vốn} = \frac{600}{0,3} = 2.000 \text{ triệu}$$

4.4.2.3. Đồ thị hòa vốn

Mối ***quan hệ chi phí – doanh thu – lợi nhuận*** được biểu diễn theo hai hình thức. Hình thức thứ nhất, biểu diễn toàn bộ quan hệ chi phí – doanh thu – lợi nhuận, nhằm làm nổi bật điểm hòa vốn trên đồ thị, được gọi là ***đồ thị hòa vốn***. Hình thức thứ hai, chủ yếu làm nổi bật sự biến động của lợi nhuận khi mức độ hoạt động thay đổi được gọi là đồ thị lợi nhuận.

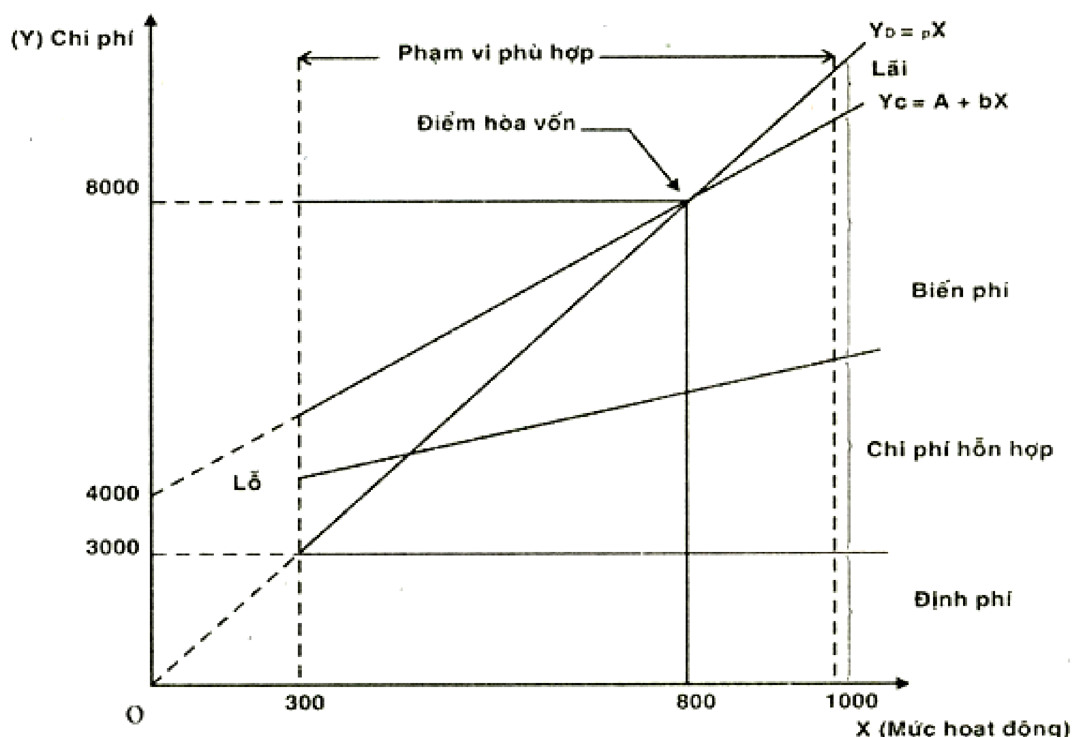
a) Đồ thị hòa vốn tổng quát:

Đồ thị hòa vốn tổng quát biểu hiện có tính khái quát cao tất cả mối quan hệ của chi phí – doanh thu – lợi nhuận trên đồ thị, cụ thể là.

- Phạm vi phù hợp biểu hiện trên đồ thị từ 300 đến 1.000, phản ánh các định phí hoạt động là hợp lý trong phạm vi hoạt động đó.

- Điểm hòa vốn là giao điểm của đường thẳng doanh thu (Y_D) và đường thẳng chi phí (Y_C), tại doanh thu Y_D= 8.000 tương mức độ hoạt động X = 800.

Sơ đồ 4.1: Đồ thị phân tích điểm hòa vốn



- Tổng chi phí biểu hiện trên đồ thị gồm ba loại là ***định phí, biến phí và chi phí hỗn hợp***, chỉ có lợi nhuận khi vượt qua điểm hòa vốn.

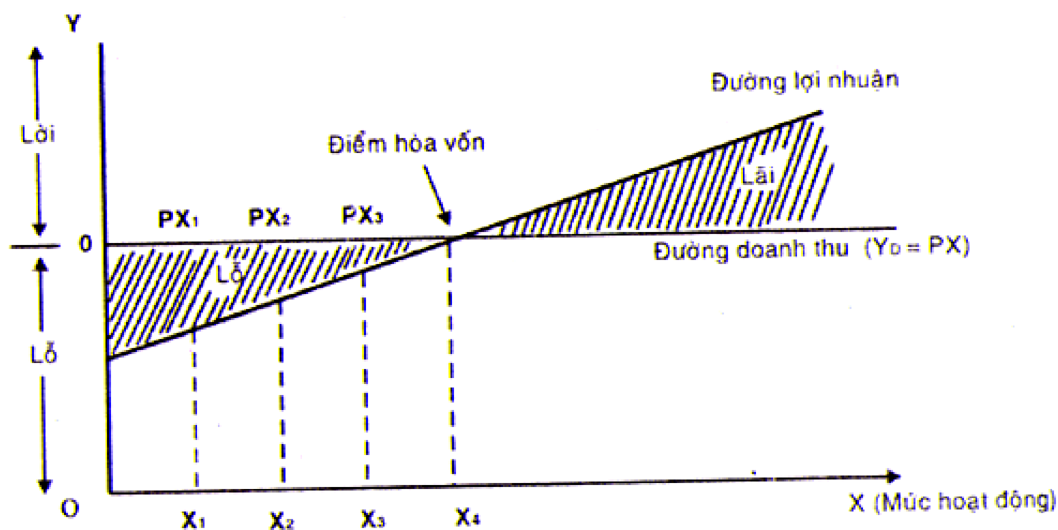
b) Đồ thị lợi nhuận quan hệ với khối lượng

Đồ thị lợi nhuận cơ bản sử dụng tọa độ của đồ thị hòa vốn, cách vẽ đồ thị gồm hai bước.

Bước 1: Trên trục (OY), vẽ đường biểu diễn doanh thu, song song với OX và cắt OY tại điểm gọi là O, chia trục Y thành 2 phần đối xứng nhau, phần trên là phạm vi lãi, phần dưới là phạm vi lỗ. Tương ứng với các mức hoạt động X_1, X_2,... là các mức doanh thu pX_1, pX_2,... trên đường doanh thu $Y_D = PX$

Bước 2: Vẽ đường lợi nhuận, (đường số dư đảm phí). Đường này cắt trục OY tại A (định phí) thuộc phạm vi lỗ và cắt đường doanh thu tại điểm hòa vốn, qua điểm này là phạm vi lời.

Sơ đồ 4.2: Đồ thị lợi nhuận quan hệ với khối lượng có dạng sau:



4.5. CÁC CHỈ TIÊU DỰ TOÁN LỢI NHUẬN

Điểm hòa vốn cho ta thấy ở mức doanh thu nào sẽ tạo ra lợi nhuận, và ở mức nào không tạo ra lợi nhuận và chịu lỗ. Căn cứ các chỉ tiêu xác định điểm hòa vốn, kết hợp với lợi tức mà doanh nghiệp dự kiến hoặc mong muốn đạt được, ta có thể xác định được lượng sản phẩm và doanh thu cần thiết để đạt lợi tức mong muốn như sau:

Từ chỉ tiêu:

$$\text{Sản lượng (hoặc doanh thu) hòa vốn} = \frac{\text{Định phí}}{\text{Mức (hoặc tỷ lệ) sdđp}}$$

Giả sử doanh nghiệp muốn biết trước sản lượng (hoặc doanh thu tiêu thụ) theo yêu cầu, để tạo ra tổng số dư đảm phí bằng với tổng định phí và lợi nhuận mong muốn. Để đạt điều này ta có phương trình biểu diễn sau:

$$\left(\text{Sản lượng tiêu thụ để đạt lợi tức mong muốn} \times \text{Số dư đảm phí đơn vị}\right) - \text{Định phí} = \text{Lợi nhuận mong muốn}$$

Đặt lại phương trình này ta xác định được sản lượng và doanh thu cần thiết để đạt lợi tức mong muốn sau.

$$\text{Sản lượng (hoặc doanh thu) để đạt lợi tức dự kiến} = \frac{\text{Định phí + Lợi nhuận dự kiến}}{\text{SDĐP đơn vị (hoặc tỉ lệ SDĐP)}}$$

Ví dụ: Trở lại doanh nghiệp HP, có định phí 9.600ng.đ/tháng, đơn giá bán 40ng.đ, biến phí 1 sản phẩm 24ng.đ. Giả sử doanh nghiệp HP dự kiến lợi tức trong tháng tới là 5.600 ng.đ, thì sản lượng và doanh thu tiêu thụ cần thiết phải là bao nhiêu?

Ứng dụng chỉ tiêu trên ta có:

$$\text{Sản lượng tiêu thụ cần thiết} = \frac{9.600 + 5.600}{40 - 24} = \frac{15.200}{16} = 950 \text{ sp}$$

$$\text{Doanh thu tiêu thụ cần thiết} = \frac{9.600 + 5.600}{16 : 40} = \frac{15.200}{0,4} = 38.000\text{ng.đ}$$

Vậy doanh nghiệp HP muốn có lợi tức Π = 5.600ngđ mỗi tháng, thì sản lượng tiêu thụ cần thiết phải đạt 950 sản phẩm tương ứng mức doanh thu 38.000 ng.đ.

* Nhiều khi doanh nghiệp muốn dự kiến, tỷ suất lợi tức tiêu thụ, thì doanh thu cần thiết để đạt tỷ suất lợi tức tiêu thụ (ROS) sẽ là bao nhiêu?

$$\text{Doanh thu cần thiết để đạt ROS dự kiến} = \frac{\text{Định phí}}{\text{Tỷ lệ sdđp} - \text{ROS}}$$

Ví dụ: Doanh nghiệp HP dự kiến tỷ suất lợi tức tiêu thụ: ROS = 15% (có nghĩa là cứ 100 đ doanh thu tiêu thụ thì có 15đ lợi tức), thì doanh thu cần thiết để đạt ROS là bao nhiêu?

Chúng ta đã biết tỷ lệ biến phí trong doanh thu ở doanh nghiệp HP là 60% (24/40). Như vậy tỷ lệ biến phí và lợi tức chiếm trong doanh thu là 75% (60% + 15%), phần doanh thu còn lại là 25% (100% - 75%) để bù đắp cho định phí, cũng là tỷ lệ số dư đảm phí - ROS (40% - 15%). Vậy doanh thu cần thiết được xác định sau.

$$\text{Doanh thu cần thiết để đạt ROS} = \frac{9.600}{0{,}4 - 0{,}15} = \frac{9.600}{0{,}25} = 38.400 \text{ ng.đ}$$

Doanh nghiệp HP muốn có ROS = 15%, thì doanh thu tiêu thụ cần thiết phải đạt 38.400 ng.đ tương ứng 960 sản phẩm (38.400 ng.đ : 40 ng.đ).

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dự kiến ROS= 15% của doanh nghiệp được lập như sau:

Bảng 4.7: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh theo số dư đảm phí

Đơn vị: 1.000đ

	Tổng số	%
Doanh thu (960 x 40)	38.400	100%
(-) Biến phí (960 x 24)	23.040	60%
Số dư đảm phí	15.360	40%
(-) Định phí	9.600	25%
Lợi tức	5.760	15%

- Chú ý là khối lượng này chỉ trong giới hạn cho phép của 9.600ngđ định phí, phù hợp ở mức độ hoạt động từ 600 sp đến 1.000sp.

- Ta có thể chuyển ROS= 15% thành lợi tức từ 1 sản phẩm tiêu thụ sau:

40ng.đ x 15%= 6 ng.đ / sp

*** Chỉ tiêu lợi tức sau thuế**

Thuế lợi tức phải được xem xét đến, nếu các doanh nghiệp xây dựng kế hoạch chỉ tiêu lợi tức sau thuế. Chỉ tiêu lợi tức sau thuế được xây dựng từ sự chuyển đổi lợi tức trước thuế như sau:

$$\text{Lợi tức trước thuế} = \frac{\text{Lợi tức sau thuế}}{1 - \text{thuế suất}}$$

Kết hợp chỉ tiêu sản lượng (hoặc doanh thu) cần thiết để đạt ROS ta có chỉ tiêu sau:

$$\begin{array}{c}\text{Sản lượng (hoặc doanh thu)}\\ \text{để đạt lợi tức trước thuế}\end{array} = \frac{\text{Định phí} + \dfrac{\text{Lợi tức sau thuế}}{1 - \text{thuế suất}}}{\text{Mức (hoặc tỷ lệ) sdđp đơn vị}}$$

$$\begin{array}{c}\text{Sản lượng cần thiết để}\\ \text{đạt lợi tức trước thuế}\end{array} = \frac{9.600 + \dfrac{4.480}{1 - 0,3}}{16} = 1.000\text{sp}$$

Như vậy doanh nghiệp HP muốn kiếm được 4.480 ng.đ lợi tức sau thuế, thì lượng sản phẩm tiêu thụ cần thiết là 1.000 sản phẩm tương ứng 40.000 ng.đ doanh thu. Điều chú ý ở đây là, sản phẩm tiêu thụ cần thiết là 1.000, là công suất tối đa cho phép của 9.600 định phí hoạt động.

**** Những điểm giới hạn của phân tích điểm hòa vốn***

Qua nội dung nghiên cứu, phân tích điểm hòa vốn được trình bày ở trên chỉ có thể thực hiện được trong các điều kiện sau đây:

- Biến động của chi phí và doanh thu phải là tuyến tính trong quá trình phân tích.

- Tổng chi phí phải được phân chia chính xác thành định phí và biến phí.

- Kết cấu hàng bán sẽ không thay đổi trong quá trình phân tích.

- Tồn kế hoạch không thay đổi, hoặc sản phẩm sản xuất ra hay mua vào, phải bằng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ.

- Các yếu tố tác động đến hoạt động kinh doanh không đổi.

- Chỉ số giá không đổi.

4.6. PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG CỦA TIÊU THỤ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI TỨC

Lợi tức của doanh nghiệp đạt được trong kỳ kinh doanh phụ thuộc vào các nhân tố như: Khối lượng tiêu thụ, giá bán và chi phí kinh doanh. Lợi tức giữa các kỳ thực hiện so với mục tiêu dự kiến kế hoạch thường có chênh lệch, ***quá trình phân tích chênh lệch này gọi là phân tích các biến động.***

Phương pháp phân tích ở đây tập trung vào phân tích số dư đảm phí, nhằm xác định các nhân tố giá và lượng tiêu thụ, tác động ảnh hưởng như thế nào đến số dư đảm phí, cũng chính là ảnh hưởng đến lợi tức.

Qua phân tích biến động sẽ cho ta nhận thức rõ nguồn gốc các nguyên nhân gây ra biến động và ảnh hưởng của chúng đến lợi tức. Đây là những thông tin cần thiết cho quá trình lập kế hoạch và kiểm tra của nhà quản trị doanh nghiệp.

Để nghiên cứu phân tích các biến động tiêu thụ ảnh hưởng đến lợi tức, ta trở lại ví dụ doanh nghiệp HP đã dự kiến lượng tiêu thụ trong tháng là 900 sản phẩm với đơn giá 40 ng.đ, biến phí đơn vị 24 ng.đ. Thực tế trong tháng đã bán được 950 sản phẩm với đơn giá là 38 ng.đ. Kết quả biến động giữa thực hiện so với kế hoạch dự kiến được trình bày trên bảng phân tích sau:

Bảng 4.8: Bảng phân tích ảnh hưởng của biến động tiêu thụ đến lợi tức của doanh nghiệp Hưng Phát

Đơn vị: 1.000đ

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Lượng TH với giá KH	Thực hiện	Biến động		
				Tổng số	Lượng	Giá
	(1)	(2) = (3) x 950	(3)	(4) = (3) – (1)	(5) = (2) – (1)	(6) = (3) – (2)
Lượng tiêu thụ	900	950	950	50	50	-
Doanh thu	36.000	38.000	36.100	100	2.000	(1900)
(-) Biến phí	21.600	22.800	22.800	1.200	1.200	-
Số dư đảm phí	14.400	15.200	13.300	(1.100)	800	(1900)
(-) Định phí	9.600	9.600	9.600	-	-	-
Lợi tức	4.800	5.600	3.700	(1.100)	800	(1.900)

Qua bảng phân tích cho ta thấy, trong điều kiện định phí không đổi thì biến động về lợi tức cũng chính là biến động về số dư đảm phí.

Nhìn chung lợi tức thực hiện so với kế hoạch giảm 1.100 ng.đ, việc giảm này do hai nguyên nhân:

- Do mức giá đơn vị giảm 20ng.đ (20 – 40) so với kế hoạch thực tế trong tháng doanh nghiệp tiêu thụ 950 SP do đó nhân tố giá bán đã làm lợi nhuận giảm là: (950 x 2) = 1.900 sp.. Có thể tính theo công thức sau:

Ảnh hưởng biến động giá	=	Lượng thực hiện	x	[Đơn giá thực hiện	-	Đơn giá kế hoạch]
(1.900)	=	950	x	(38	-	40)

- Do lượng sản phẩm tiêu thụ tăng so với kế hoạch tăng 50 sản phẩm (950 – 900), trong điều kiện giá bán như kế hoạch đã làm cho lợi tức tăng thêm 800. Biến động về khối lượng tiêu thụ ta có thể xác định sau:

Ảnh hưởng biến động về lượng	=	Mức số dư đảm phí đối với kế hoạch	x	(Lượng thực hiện	–	Lượng kế hoạch)
800	=	(40 – 24)	x	(950 – 900)		

Các nhân tố biến động trên có thể tăng hoặc giảm cũng chưa hẳn cho ta kết luận tốt hay xấu. Việc đánh giá này căn cứ vào số dư đảm phí có ý nghĩa hơn là tách biệt từng nhân tố ảnh hưởng. Hai biến động của nhân tố giá và lượng tiêu thụ có liên quan và ảnh hưởng lẫn nhau, vì có thể nhà quản trị hạ thấp giá bán để làm tăng khối lượng tiêu thụ. Do đó việc lựa chọn để ra quyết định là phụ thuộc vào kết quả chung của lợi tức, chứ không phụ thuộc vào từng biến động riêng biệt.

4.7. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN TIÊU THỤ SẢN PHẨM

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh thì lợi nhuận do tiêu thụ sản phẩm hàng hóa chiếm tỷ trọng cao trong toàn bộ hoạt động ở doanh nghiệp, vì thế ta phải thường xuyên phân tích để nhận thức được các nhân tố tác động ảnh hưởng đến hoạt động tiêu thụ.

Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm hàng hóa. Tùy theo mục tiêu các phân tích, và sự cần thiết phải xác định và nhận thức mức độ ảnh hưởng của nhân tố, để có thể thiết lập mối quan hệ các nhân tố với lợi nhuận.

Căn cứ mối quan hệ của các nhân tố với lợi nhuận, ta có thể thiết kế mối quan hệ thông qua phương trình sau.

Tổng lợi nhuận = Tổng doanh thu - [Tổng giá bán + Tổng chi phí ngoài sản xuất]

Ký hiệu:

Q là khối lượng bán từng sản phẩm

G là đơn giá bán từng sản phẩm

Z là giá vốn hàng bán của từng sản phẩm (đối với doanh nghiệp sản xuất chính là giá thành sản xuất, còn doanh nghiệp thương mại giá vốn gồm giá mua cộng với chi phí thu mua).

C là chi phí ngoài sản xuất từng sản phẩm (chi phí ngoài sản xuất gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp).

P là lợi nhuận từng sản phẩm tiêu thụ.

Khái quát dạng công thức:

$$\sum P = \sum QG - (\sum QZ + \sum QC)$$

Kỳ phân tích: $\sum P = \sum Q_1 G_1 - (\sum Q_1 Z_1 + \sum Q_1 C_1)$

Kỳ gốc: $\sum P_o = \sum Q_o G_o - (\sum Q_o Z_o + \sum Q_o C_o)$

Đối tượng phân tích là kết quả so sánh chỉ tiêu lợi nhuận ıữa các phân tích, căn cứ vào phương trình ta xác định đối ượng phân tích như sau:

$$\boxed{\sum P_1 - \sum P_0 = \triangle P}$$

$\triangle P$ là đối tượng phân tích

Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích. ăn cứ vào phương tính trên ta nhận thấy có năm nhân tố ıh hưởng đến lợi nhuận tiêu thụ. Đó là: nhân tố khối lượng

bán và giá bán tác động cùng chiều với lợi nhuận, nhân tố giá vốn và chi phí ngoài sản xuất tác động ngược chiều với lợi nhuận, còn nhân tố kết cấu sản phẩm tiêu thụ, cần xem xét chiều hướng cơ cấu với tỷ suất lợi nhuận tiêu thụ của từng sản phẩm rồi mới phán đoán. Nếu doanh nghiệp tăng khối lượng tiêu thụ của những sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận cao thì sẽ làm lợi nhuận tăng. Ngược lại nếu doanh nghiệp giảm tỷ trọng tiêu thụ của những sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận cao, và tăng tỷ trọng khối lượng tiêu thụ của những sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận thấp thì sẽ làm lợi nhuận giảm.

Phương pháp phân tích: Sau khi đã xác định đối tượng phân tích, ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để tính giá trị ảnh hưởng của từng nhân tố, sau đó đưa ra nhận xét, đánh giá và đề ra kiến nghị.

Ví dụ phân tích:

Có tài liệu về tình hình tiêu thụ hai sản phẩm tạo một doanh nghiệp như sau:

	Chỉ tiêu	Sản phẩm A		Sản phẩm B	
		KH	TH	KH	TH
1	Khối lượng tiêu thụ (cái)	10.000	15.000	10.000	9.000
2	Đơn giá bán (đ)	250.000	250.000	500.000	510.000
3	Giá vốn hàng bán 1SP (đ)	150.000	145.000	335.000	345.000
4	Chi phí ngoài sx 1 SP (đ)	10.000	12.000	15.000	16.000
5	Lợi nhuận 1 SP (đ)	90.000	93.000	150.000	149. 000

Yêu cầu:

1. Phân tích và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tiêu thụ giữa thực tế so với kế hoạch.

2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đối tượng sản phẩm tiêu thụ.

Bài làm

1. Phân tích và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm

Lập bảng phân tích

Bảng 4.9: Bảng phân tích nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

Đơn vị tính: (Tr.đ)

	Kế hoạch	Khối lượng thực hiện		Chênh lệch
1. Doanh thu	7.500	8.250	8.340	+ 90
2. Giá vốn hàng bán	4.850	5.265	5.280	+ 15
3. Chi phí ngoài sản xuất	250	285	324	+ 39
4. Lợi nhuận	2.400	2.700	2.736	+ 36

Cách tính bảng theo từng chỉ tiêu:

(1) 7.500 = (10.000 x 250) + (10.000 x 500)

8.250 = (15.000 x 250) + (9.000 x 500)

8.340 = (15.000 x 250) + (9.000 x 510)

+ 90 = 8.340 – 8.250

(2) 4.850 = (10.000 x 150) + (10.000 x 335)

5.265 = (15.000 x 150) + (9.000 x 335)

5.280 = (15.000 x 145) + (9.000 x 345)

+ 15 = 5.280 – 5.265

(3) 250 = (10.000 x 10) + (10.000 x 15)

285 = (15.000 x 10) + (9.000 x 15)

324 = (15.000 x 12) + (9.000 x 16)

+ 39 = 324 – 285

Chỉ tiêu lợi nhuận tính tương tự như trên, hoạch định doanh thu theo từng cột trừ đi giá vốn cộng với chi phí ngoài sản xuất.

Phân tích và đánh giá:

Đối tượng phân tích:

$$\sum P_1 - \sum P_o = 2.736 - 2.400 = +\ 336 \text{ triệu đồng.}$$

Nhìn chung doanh thu tiêu thụ ở doanh nghiệp cả hai sản phẩm thực hiện so với kế hoạch đặt ra tăng thêm 336 triệu đồng, để thấy rõ nguyên nhân dẫn đến kết quả này ta đi sâu nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng.

Xác định từng nhân tố ảnh hưởng

- ***Khối lượng tiêu thụ***: Điều kiện chỉ có khối lượng tiêu thụ thay đổi giữa thực hiện so với kế hoạch còn các nhân tố khác không đổi, khối lượng tiêu thụ biến động cùng chiều với lợi nhuận. Ta ký hiệu R là tỷ lệ thay đổi của khối lượng thay đổi.

$$R = \frac{\sum Q_1G_0}{\sum Q_0G_0} (\%) = \frac{8.250}{7.500} = 1{,}1 \quad \text{(tăng 10\%)}$$

Nếu R = 0. Điều này chứng tỏ khối lượng tiêu thụ không đổi

R > 0. Điều này chứng tỏ khối lượng tiêu thụ thực hiện cao hơn kế hoạch và sẽ làm lợi nhuận tăng.

R < 0. Điều này chứng tỏ khối lượng tiêu thụ kế hoạch lớn hơn thực hiện sẽ làm cho lợi nhuận giảm.

$$\text{Mức ảnh hưởng đến lợi nhuận} = \sum P_0 \times (R - 1) = 2.400 \times (1{,}1 - 1) = +\ 240 \text{ trđ}$$

Nhìn chung khối lượng sản phẩm tăng 10% là làm lợi nhuận tăng thêm 240 triệu đồng, nguyên nhân là do khối lượng tiêu thụ sản phẩm A tăng 50% (15.000 SP: 10.000 SP), còn khối lượng tiêu thụ sản phẩm B giảm

10% (9.000 : 10.000), doanh nghiệp cần đi sâu nghiên cứu tại sao khối lượng sản phẩm B giảm từ đó tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

- ***Nhân tố giá bán***: Điều kiện chỉ có giá bán thay đổi giữa thực hiện so với kế hoạch còn các nhân tố khác không đổi, nhân tố giá bán tác động cùng chiều với lợi nhuận.

Mức ảnh hưởng giá bán $= \Sigma Q_1G_1 - \Sigma Q_1G_0 = 8.340 - 8.250$

$= + 90$ triệu đồng

Nguyên nhân là do giá bán của sản phẩm B tăng so với kế hoạch 90 = (0,51 – 0,5) x 9.000 sp, còn giá bán của sản phẩm A không thay đổi. Giá bán tăng hoặc giảm cần được đánh giá do nguyên nhân chủ quan hay khách quan, từ đó tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khai thác các nguồn tiềm năng sẵn có.

- ***Nhân tố giá vốn***: Điều kiện chỉ có giá vốn thay đổi còn các nhân tố khác không đổi, giá vốn hàng bán tác động ngược chiều với lợi nhuận.

Mức ảnh hưởng giá vốn $= -\Sigma Q_1z_1 + \Sigma Q_1\Sigma_0 = - 5.280 + 5.265$

$= - 15$ triệu đồng

Nhìn chung giá vốn hàng bán so với kế hoạch tăng đã làm cho lợi nhuận, giảm 15 triệu đồng. Nguyên nhân là do giá vốn hàng bán của sản phẩm B tăng 10 ngàn đồng (345.000 – 335.000), còn giá vốn hàng bán của sản phẩm A thì giảm, doanh nghiệp đi sâu nghiên cứu và phân tích các khoản mục giá thành của sản phẩm B, từ đó tìm nguyên nhân và đề ra các biện pháp khắc phục.

- ***Nhân tố chi phí ngoài sản xuất***: Điều kiện chỉ có chi phí ngoài sản xuất thay đổi còn các nhân tố khác không đổi, chi phí ngoài sản xuất tác động ngược chiều với lợi nhuận.

Mức ảnh hưởng chi phí ngoài sản xuất $= -\Sigma Q_1C_1 + \Sigma Q_1C_0 = -324 + 285$

$= -39$ triệu đồng

Do chi phí ngoài sản xuất đều tăng so với kế hoạch đã làm lợi nhuận giảm 39 triệu đồng. Doanh nghiệp cần đi sâu nghiên cứu chi phí ngoài sản xuất tăng là do chi phí bán hàng hay chi phí quản lý doanh nghiệp tăng, kết hợp với khối lượng tiêu thụ và tình hình thực tế để tìm nguyên nhân.

- ***Nhân tố kết cấu hàng bán***: Điều kiện chỉ có kết cấu hàng bán thay đổi các nhân tố khác không đổi. Nhân tố kết cấu được xác định bằng hai cách tính, cách tính số dư và cách tính hạch toán.

+ ***Cách tính số dư***: Lấy đối tượng phân tích trừ đi tổng cộng đại số của tất cả mức ảnh hưởng đã tính được trên, ta được phần dư, đó là mức ảnh hưởng của nhân tố kết cấu. Tuy nhiên cách tính này đúng chỉ khi các nhân tố trên tính đúng.

Mức ảnh hưởng theo số dư = 336 – (240 + 90 – 15 - 39) = +60 trđ

+ ***Cách tính hạch toán***: Tính mức ảnh hưởng đến lợi nhuận do kết cấu từng sản phẩm thay đổi, sau đó cộng các mức ảnh hưởng đó, ta được mức ảnh hưởng đến lợi nhuận do kết cấu thay đổi.

Mức ảnh hưởng từng sản phẩm $= Q_1P_0 - (Q_0P_0 \times R)$

Sản phẩm A	(15.000 x 0,09) – (10.000 x 0,09 x 1,1)	= + 360trđ
Sản phẩm B	(9.000 x 0,15) – (10.000 x 0,15 x 1,1)	= - 300trđ
Cộng:		+ 60trđ

Nhìn chung do kết cấu sản phẩm tiêu thụ thay đổi đã làm lợi nhuận tăng thêm 60 triệu đồng. Nguyên nhân là do khối lượng tiêu thụ của sản phẩm A tăng 50% (15.000 : 10.000)

mà sản phẩm A lại có tỷ suất lợi nhuận tiêu thụ cao là 6% (90.000 : 250.000) và giảm khối lượng tiêu thụ của sản phẩm B 10% (9.000 : 10.000) mà sản phẩm B lại có tỷ suất lợi nhuận tiêu thụ thấp hơn A (36% > 30%). (30%= 150.000 : 500.000). Doanh nghiệp cần nhận thức và định hướng tiêu thụ theo kết cấu sản phẩm nào có lợi nhất.

Tổng cộng các nhân tố		Tác động đến lợi nhuận
- Khối lượng		+ 240 triệu đồng
- Giá bán		+ 90 triệu đồng
- Giá vốn		- 15 triệu đồng
- Chi phí ngoài sản xuất		- 39 triệu đồng
- Kết cấu		+ 60 triệu đồng
Cộng (đối tượng phân tích)		+ 336 triệu đồng

2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến từng sản phẩm:

Nội dung trong Câu 1 đã nghiên cứu phân tích và đánh giá theo các nhân tố tác động đến lợi nhuận, để tiếp tục nghiên cứu sâu hơn, ta phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến từng sản phẩm tiêu thụ, qua đó cho ta thấy rõ các mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến từng sản phẩm tiêu thụ. Quá trình tính toán được thể hiện trong bảng phân tích sau.

Bảng 4.10: Bảng phân tích ảnh hưởng các nhân tố đến từng sản phẩm

Đơn vị tính: 1.000đ

Sản phẩm	Khối lượng	Kết cấu	Giá vốn	Giá bán	Chi phí ngoài sx	Cộng
A	+ 450.000	0	+ 75.000	- 0 -	- 30.000	+ 495.000
B	- 150.000	0	- 90.000	+ 90.000	- 9.000	- 159.000
Cộng:	+ 300.000	0	- 15.000	+ 90.000	- 39.000	+ 336.000

Cách tính các nhân tố:

- Khối lượng sp:

Sản phẩm A (+ 5.000sp x 90) = + 450.000

Sản phẩm B (- 1.000sp x 150) = - 150.000

Cộng: + 300.000

300.000tr.đ = 240.000 + 60.000 = 2.700.000 – 2.400.000

300.000ng.đ chính là tổng cộng của hai nhân tố phản ánh về lượng (khối lượng và kết cấu), hoặc tính bằng cách lấy tổng lợi nhuận tính theo khối lượng tiêu thụ thực tế với lợi nhuận kế hoạch (ΣQ_1P_0 = 2.700.000), so với tổng lợi nhuận kế hoạch (ΣQ_0P_0 = 2.400.000)

Trong 240.000ng.đ thì khối lượng sản phẩm B làm lợi nhuận giảm 150ng.đ, còn lại khối lượng A làm lợi nhuận tăng là: 240.000 + 150.000 = 390.000ng.đ

- Giá vốn:

Sản phẩm A: - (145.000 – 150.000) x 15.000sp = + 75.000ng.đ

Sản phẩm B: - (345.000 – 335.000) x 9.000sp = - 90.000ng.đ

Cộng: - 15.000ng.đ

- ***Giá bán:***

Sản phẩm A: không đổi	-0-
Sản phẩm B: 9.000sp x (510.000 – 500.000) =	+ 90.000ng.đ
Cộng:	90.000ng.đ

- ***Chi phí ngoài sản xuất:***

Sản phẩm A: - (12.000 – 10.000) x 15.000 sp =	- 30.000ng.đ
Sản phẩm B: - (16.000 – 15.000) x 9.000 sp =	- 9.000ng.đ
Cộng:	- 39.000ng.đ

Chương 5

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

5.1. Ý NGHĨA, MỤC TIÊU, NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

5.1.1. Khái niệm:

Phân tích báo cáo tài chính không phải là một quá trình tính toán các tỷ số mà là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về các kết quả tài chính hiện hành so với quá khứ, nhằm đánh giá đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp, đánh giá những gì đã làm được, nắm vững tiềm năng, dự kiến những gì sẽ xảy ra, trên cơ sở đó kiến nghị các biện pháp để tận dụng triệt để các điểm mạnh, khắc phục các điểm yếu.

Nói cách khác, phân tích báo cáo tài chính là cần làm sao cho các con số trên các báo cáo đó "biết nói", để những người sử dụng chúng có thể hiểu rõ tình hình tài chính của doanh nghiệp và các mục tiêu, các phương pháp hành động của những nhà quản lý doanh nghiệp đó.

5.1.2. Ý nghĩa

Hoạt động tài chính có mối quan hệ trực tiếp với hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó, tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh đều có ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Ngược lại, tình hình tài chính tốt hay xấu đều có tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm đối với quá trình sản xuất kinh doanh.

Các báo cáo tài chính phản ánh kết quả và tình hình thực hiện các mặt hoạt động của doanh nghiệp bằng các chỉ tiêu kinh tế. Những báo cáo này do kế toán soạn thảo định kỳ nhằm mục đích cung cấp thông tin về kết quả và tình hình tài chính của doanh nghiệp cho những người có nhu cầu sử dụng các thông tin đó. Tuy nhiên, nhu cầu sử dụng thông tin trên báo cáo tài chính của những người sử dụng rất khác nhau, phụ thuộc vào mục đích của họ. Nội dung này được khái quát trên Sơ đồ 5.1 dưới đây:

Sơ đồ 5.1: Nhu cầu sử dụng thông tin của các đối tượng sử dụng khác nhau

Đối tượng sử dụng thông tin	Cần quyết định cho các mục tiêu	Yếu tố dự đoán cho tương lai	Câu hỏi trả lời nhận được từ các thông tin có dạng câu hỏi
Nhà quản trị doanh nghiệp	Điều hành hoạt động SXKD	- Lập kế hoạch cho tương lai - Đầu tư dài hạn - Chiến lược sản phẩm và thị trường	- Chọn phương án nào sẽ cho hiệu quả cao nhất. - Nên huy động nguồn đầu tư nào?
Nhà đầu tư	Có nên đầu tư vào doanh nghiệp này hay không?	- Giá trị đầu tư nào sẽ thu được trong tương lai - Các lợi ích khác có thể thu được	- Năng lực của doanh nghiệp trong điều hành kinh doanh và huy động vốn đầu tư như thế nào?
Nhà cho vay	Có nên cho doanh nghiệp này vay vốn hay không?	- Doanh nghiệp có khả năng trả nợ theo đúng hợp đồng hay không? - Các lợi ích khác đối với nhà cho vay	- Tình hình công nợ của DN - Lợi tức có được chủ yếu từ hoạt động nào? - Tình hình và khả năng tăng trưởng của doanh nghiệp?
Cơ quan nhà nước và người làm công	Các khoản đóng góp cho nhà nước. Có nên tiếp tục hợp đồng không?	- Hoạt động của doanh nghiệp có thích hợp và hợp pháp không? - Doanh nghiệp có thể tăng thêm thu nhập cho người làm công không?	- Có thể có biến động gì về vốn và thu nhập trong tương lai?

Qua sơ đồ trên cho thấy thông tin cần để giải đáp các câu hỏi của các đối tượng sử dụng khác nhau đều không có sẵn trên các báo cáo tài chính. Do vậy, để có thông tin cần thiết phải tiến hành phân tích các báo cáo đó.

5.1.3. Mục tiêu phân tích

Các mục tiêu phân tích là:

- Phân tích các báo cáo tài chính nhằm cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác để họ có thể ra các quyết định về đầu tư, tín dụng và các quyết định tương tự. Thông tin phải dễ hiểu đối với những người có một trình độ tương đối về kinh doanh và về các hoạt động kinh tế và muốn nghiên cứu các thông tin này.

- Phân tích các báo cáo tài chính nhằm cung cấp thông tin để giúp các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền từ cổ tức hoặc tiền lãi. Vì các dòng tiền của nhà đầu tư liên quan với các dòng tiền của doanh nghiệp, nên quá trình phân tích phải cung cấp thông tin để giúp họ đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của các dòng tiền thu thuần dự kiến của doanh nghiệp.

- Phân tích các báo cáo tài chính phải cung cấp thông tin về các nguồn lực kinh tế của một doanh nghiệp, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các nguồn lực này, và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, những sự kiện và những tình huống, làm thay đổi các nguồn lực cũng như các nghĩa vụ đối với các nguồn lực đó.

5.1.4. Nhiệm vụ và nội dung phân tích

5.1.4.1. Nhiệm vụ phân tích

Nhiệm vụ phân tích các báo cáo tài chính ở doanh nghiệp là căn cứ trên những nguyên tắc về tài chính doanh nghiệp để phân tích đánh giá tình hình thực trạng và triển vọng của hoạt động tài chính, làm rõ những mặt tích cực và tồn tại của việc thu chi tiền tệ, xác định nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố. Trên cơ sở đó đề ra các biện pháp tích cực nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

5.1.4.2. Nội dung phân tích

Nội dung phân tích đi từ khái quát đến cụ thể, bao gồm các nội dung sau:

- Đánh giá khái quát tình hình tài chính

- Phân tích tình hình và khả năng thanh toán

- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

- Phân tích hiệu quả kinh doanh

5.1.5. Phương pháp phân tích

Khi phân tích báo cáo tài chính sẽ sử dụng các phương pháp:

- Phân tích theo chiều ngang nhằm đánh giá biến động theo thời gian và nhận biết xu hướng của biến động.

- Phân tích theo chiều dọc nhằm đánh giá mặt kết cấu và biến động kết cấu

- Phân tích các tỷ số chủ yếu và so sánh một số chỉ tiêu với chỉ tiêu bình quân chung của ngành để đánh giá vị thế của doanh nghiệp

Kết quả phân tích thường được thể hiện bằng số tuyệt đối, số tương đối hay số bình quân.

- Số tuyệt đối phản ánh chênh lệch về mặt quy mô hoặc số lượng của chỉ tiêu phân tích giữa các kỳ phân tích.

- Số tương đối phản ánh kết cấu và sự thay đổi về kết cấu hoặc tốc độ biến động của các chỉ tiêu phân tích giữa các kỳ phân tích.

- Số bình quân phản ánh giá trị đại diện trong một thời kỳ của một chỉ tiêu.

Để kết quả phân tích có ý nghĩa thì cần giải quyết các vấn đề sau:

- Tiêu chuẩn so sánh

- Điều kiện so sánh được

5.1.5.1. Tiêu chuẩn so sánh

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu được chọn làm gốc so sánh. Việc chọn tiêu chuẩn so sánh phải dựa trên yêu cầu của nội dung nghiên cứu.

Thí dụ:

- Khi nghiên cứu về tốc độ tăng trưởng thì tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu thực hiện của năm trước, hay kỳ trước.

- Khi nghiên cứu biến động giữa kết quả thực hiện so với mục tiêu, thì tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu kế hoạch hay mức dự toán.

- Khi nghiên cứu về vị thế của doanh nghiệp trong ngành, thì tiêu chuẩn so sánh là giá trị trung bình ngành của chỉ tiêu đó.

5.1.5.2. Điều kiện so sánh được

Điều kiện so sánh được giữa các chỉ tiêu kinh tế phải được quan tâm cả về thời gian lẫn không gian.

- Những chỉ tiêu kinh tế được hình thành trong cùng thời gian cần chú ý các điều kiện sau:

+ Phản ánh cùng một nội dung kinh tế

+ Có cùng phương pháp tính toán

+ Có cùng đơn vị tính toán

- Ngoài ra, các chỉ tiêu đó phải được quy đổi về cùng một quy mô hoạt động với các điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

5.2. ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

5.2.1. Nhiệm vụ

Nhiệm vụ của đánh giá khái quát hình tài chính là phân tích đánh giá thực trạng của hoạt động tài chính, làm rõ những mặt tích cực và tiêu cực của tình hình tài chính, xác định nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, từ đó đề ra các biện pháp tích cực nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

5.2.2. Nội dung phân tích

Nội dung phân tích tình hình tài chính gồm:

- Phân tích khái quát bảng CĐKT
- Phân tích khái quát báo cáo KQHĐKD
- Phân tích khái quát báo cáo Lưu chuyển tiền tệ
- Tính các tỷ số tài chính

5.2.2.1. Phân tích khái quát bảng cân đối kế toán

a) Bảng Cân đối kế toán (CĐKT)

Bảng CĐKT là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh giá rị của tài sản và nguồn vốn của một tổ chức tại một thời iểm nào đó, thường là ngày cuối cùng của kỳ kế toán.

Bảng CĐKT được kết cấu thành hai phần: phần Tài sản à phần Nguồn vốn.

• ***Phần Tài sản*** bao gồm các khoản mục Tài sản ngắn hạn và Tài sản dài hạn. Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu thuộc phần Tài sản thể hiện vốn của tổ chức có ở thời điểm lập bảng CĐKT. Xét về mặt pháp lý, đây là vốn thuộc quyền sở hữu hay kiểm soát lâu dài của tổ chức.

Dựa vào các chỉ tiêu phản ánh trong phần Tài sản, nhà quản trị có thể đánh giá khái quát quy mô vốn, cơ cấu vốn, quan hệ giữa năng lực sản xuất với trình độ sử dụng vốn của tổ chức.

• ***Phần Nguồn vốn*** phản ánh các nguồn hình thành phần Tài sản của tổ chức, gồm ***nguồn vốn vay và nguồn vốn chủ sở hữu***. Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu thuộc phần Nguồn vốn thể hiện các nguồn hình thành vốn mà tổ chức có tại thời điểm lập bảng CĐKT. Xét về mặt pháp lý thì các chỉ tiêu này thể hiện trách nhiệm pháp lý về mặt vật chất của tổ chức đối với các đối tượng có quan hệ kinh tế với tổ chức (Nhà nước, cổ đông, ngân hàng v.v....) .

Dựa vào các chỉ tiêu phản ánh trong phần Nguồn vốn, tổ chức có thể biết được cơ cấu của từng loại nguồn vốn trong tổng nguồn vốn hiện có. Đồng thời quan hệ kết cấu này cũng giúp đánh giá tính tự chủ về mặt tài chính của tổ chức.

Bảng 5.1: Bảng Cân đối kế toán (rút gọn)

DOANH NGHIỆP HOÀNG

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 / 12 / 20x1

(Đơn vị: triệu đồng)

Khoản mục	Cuối kỳ (31/12/x1)	Đầu kỳ (31/12/x0)
TÀI SẢN		
A. Tài sản ngắn hạn	**181.800**	**244.500**
Tiền và các khoản tương đương tiền	15.000	20.500
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	3.000	70.000
Các khoản phải thu ngắn hạn	73.800	70.000
Hàng tồn kho	90.000	84.000
B. Tài sản dài hạn	**248.200**	**138.500**
Tài sản cố định hữu hình	248.200	58.500
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-0-	80.000
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**430.000**	**383.000**
NGUỒN VỐN		
A. Nợ phải trả	**114.200**	**71.200**
I. Nợ ngắn hạn	54.200	61.200
Vay ngắn hạn	5.000	-0-
Phải trả cho người bán	43.600	55.000
Thuế phải nộp	4.800	5.000
Phải trả người lao động	800	1.200
II. Nợ dài hạn	60.000	10.000
B. Vốn chủ sở hữu	**315.800**	**311.800**
I. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800
Nguồn vốn kinh doanh	250.000	250.000
Lãi chưa phân phối	65.800	61.800
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**430.000**	**383.000**

Qua bảng CĐKT trên cho thấy:

Tổng cộng Tài sản	=	Tổng cộng Nguồn vốn	(1)

Hay:

Tài sản ngắn hạn	+	Tài sản dài hạn	=	Nợ phải trả	+	Vốn chủ sở hữu	(2)

Từ phương trình (2) tổ chức có thể đánh giá được một số nội dung chủ yếu sau:

- Hướng đầu tư vốn của tổ chức có phù hợp với mục tiêu hoạt động của tổ chức hay không, thông qua phân tích kết cấu giữa tài sản ngắn hạn với tài sản dài hạn.

- Tính tự chủ về tài chính của tổ chức, thông qua phân tích kết cấu giữa nợ phải trả với nguồn vốn chủ sở hữu, sau đó rút ra kết luận về thực trạng tài chính của tổ chức.

Phương trình (2) cũng có thể viết lại thành:

Vốn chủ sở hữu	=	Tổng cộng Tài sản	–	Nợ phải trả	(3)

Phương trình (3) cho thấy trách nhiệm pháp lý đối với chủ sở hữu chỉ được thực hiện sau khi tổ chức đã thực thi trách nhiệm pháp lý với các chủ nợ. Nói cách khác, trong trường hợp tổ chức làm ăn thua lỗ bị phá sản, thì tài sản của tổ chức sẽ được sử dụng để trả nợ cho các chủ nợ trước, sau đó, phần còn lại được hoàn trả cho các chủ sở hữu.

b) Phân tích biến động theo thời gian

Phân tích biến động theo thời gian được thực hiện bằng cách so sánh giá trị của chỉ tiêu ở các kỳ khác nhau với nhau. Việc so sánh được thực hiện cả về số tuyệt đối lẫn số tương

đối. Kết quả tính theo số tuyệt đối thể hiện mức tăng (giảm) của chỉ tiêu:

* Mức tăng (giảm) = Mức cuối kỳ – Mức đầu kỳ

Kết quả tính theo số tương đối phản ánh tỷ lệ tăng (giảm) của chỉ tiêu:

* Tỷ lệ tăng (giảm) = Mức tăng (giảm) : Mức đầu kỳ

Nội dung phân tích biến động theo thời gian đối với các chỉ tiêu của bảng CĐKT được trình bày trên Bảng 5.2 dưới đây:

Bảng 5.2: Phân tích biến động theo thời gian của các chỉ tiêu trên bảng CĐKT

(Đơn vị : triệu đồng)

Khoản mục	Cuối kỳ (31/12/x1)	Đầu kỳ (31/12/x0)	Lượng thay đổi	Tỷ lệ phần trăm thay đổi
TÀI SẢN				
A. Tài sản ngắn hạn	**181.800**	**244.500**	**(62.700)**	**(25,6)**
Tiền và các khoản tương đương tiền	15.000	20.500	(5.500)	(26,8)
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	3.000	70.000	(67.000)	(95,7)
Các khoản phải thu ngắn hạn	73.800	70.000	3.800	5,4
Hàng tồn kho	90.000	84.000	6.000	7,1
B. Tài sản dài hạn	**248.200**	**138.500**	**109.700**	**79,2**
Tài sản cố định hữu hình	248.200	58.500	189.700	324,3
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-0-	80.000	(80.000)	(100,0)
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**430.000**	**383.000**	**47.000**	**12,3**
NGUỒN VỐN				
A. Nợ phải trả	**114.200**	**71.200**	**43.000**	**60,4**
I. Nợ ngắn hạn	54.200	61.200	(7.000)	(11,4)
Vay ngắn hạn	5.000	-0-	5.000	-
Phải trả cho người bán	43.600	55.000	(11.400)	(20,7)
Thuế phải nộp	4.800	5.000	(200)	(4,0)
Phải trả người lao động	800	1.200	(400)	(33,3)
II. Nợ dài hạn	60.000	10.000	50.000	500,0
B. Vốn chủ sở hữu	**315.800**	**311.800**	**4.000**	**1,3**
I. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800	4.000	1,3
Nguồn vốn kinh doanh	250.000	250.000	-0-	-0-
Lãi chưa phân phối	65.800	61.800	4.000	6,5
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**430.000**	**383.000**	**47.000**	**12,3**

Dựa trên các kết quả tính được trên bảng 5.2, ta thấy:

**** Phần Tài sản:***

- Tài sản ngắn hạn giảm 25,6%, tương ứng với 62.700 tr.đ. Nguyên nhân chủ yếu do giảm đầu tư ngắn hạn đến 95,7%, tương ứng với 67.000 tr.đ, kế đến là tiền giảm 26,8%, tương ứng 5.500 tr.đ.

- Tài sản dài hạn tăng 79,2%, tương ứng 109.700 tr.đ. Mức tăng này hoàn toàn do tăng đầu tư vào máy móc thiết bị, nhà xưởng, v.v..., nói chung là tài sản vật chất dài hạn vì các khoản đầu tư chứng khoán dài hạn đã được thu hồi hết.

Nếu xét riêng từng khoản mục "Đầu tư ngắn hạn" và "Tiền" thì biến động ở các khoản mục đó có vẻ không tốt. Nhưng nếu đặt chúng trong mối tương quan với "Tài sản dài hạn" thì sự việc là hợp lý. Chúng ta có thể kết luận rằng doanh nghiệp đã chi tiền mặt, bán các chứng khoán đầu tư dài hạn và ngắn hạn để đầu tư vào tài sản cố định nhằm tạo thêm năng lực sản xuất cho doanh nghiệp, và cũng có thể nhận xét khái quát rằng doanh nghiệp đang đầu tư mở rộng sản xuất.

**** Phần Nguồn vốn:***

- Nguồn vốn tăng chủ yếu do Nợ dài hạn tăng 50.000 tr.đ. Nếu khấu trừ đi phần nợ ngắn hạn giảm (7.000 tr.đ) thì tổng nợ phải trả tăng 43.000 tr.đ, tức tăng 60,4%. Việc tăng này là hợp lý do doanh nghiệp đang đầu tư thêm vào tài sản cố định.

- Vốn chủ sở hữu cũng tăng 4.000 tr.đ, do lãi để lại tăng. Điều này chứng tỏ kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong năm qua có hiệu quả nên đã mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

c) Phân tích kết cấu và biến động kết cấu

Phân tích biến động theo thời gian cho ta thấy sự tăng (giảm) của Tài sản, Nguồn vốn, và từng khoản mục tài sản, nguồn vốn nhưng chưa cho ta thấy mối quan hệ giữa các khoản mục đó với nhau. Để thấy được mối quan hệ giữa các khoản mục tài sản trong tổng tài sản hay giữa các khoản mục nguồn vốn trong tổng nguồn vốn, nhằm qua đó đánh giá việc sử dụng vốn, cơ cấu vốn, v.v... của doanh nghiệp, ta phải thực hiện phân tích kết cấu và biến động kết cấu.

Phân tích kết cấu nhằm đánh giá tầm quan trọng của từng khoản mục tài sản trong tổng tài sản, hay từng khoản mục nguồn vốn trong tổng nguồn vốn, từ đó đánh giá tính hợp lý của việc phân bổ vốn và đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp. Công thức tổng quát:

$$\text{* Tỷ lệ khoản mục tài sản/Tổng tài sản} = \frac{\text{Giá trị của khoản mục tài sản}}{\text{Giá trị của Tổng tài sản}} \times 100$$

$$\text{* Tỷ lệ khoản mục ng. vốn/Tổng ng. vốn} = \frac{\text{Giá trị của khoản mục nguồn vốn}}{\text{Giá trị của Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

Phân tích biến động kết cấu nhằm đánh giá sự thay đổi về mặt kết cấu giữa các khoản mục tài sản trong tổng tài, sản hoặc giữa các khoản mục nguồn vốn trong tổng nguồn vốn. Phân tích biến động kết cấu được thực hiện bằng cách so sánh kết cấu giữa các kỳ với nhau, qua đó đánh giá biến động của từng khoản mục. Công thức tổng quát như sau:

* Mức tăng (giảm) về kết cấu = Tỷ lệ lúc cuối kỳ – Tỷ lệ lúc đầu kỳ

Nội dung phân tích kết cấu và biến động kết cấu được trình bày trên Bảng 5.3 dưới đây:

Bảng 5.3: Phân tích kết cấu và biến động kết cấu của các chỉ tiêu trên bảng CĐKT

(Đơn vị : triệu đồng)

Khoản mục	Cuối kỳ (31/12/x1)	Đầu kỳ (31/12/x0	Quan hệ kết cấu (%)		
			20x1	20x0	Biến động
TÀI SẢN					
A. Tài sản ngắn hạn	**181.800**	**244.500**	**42,28**	**63,84**	(21,56)
Tiền và các khoản tương đương tiền	15.000	20.500	3,49	5,35	(1,86)
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	3.000	70.000	0,70	18,28	(17,58)
Các khoản phải thu ngắn hạn	73.800	70.000	17,16	18,28	(1,12)
Hàng tồn kho	90.000	84.000	20,93	21,93	(1,00)
B. Tài sản dài hạn	**248.200**	**138.500**	**57,72**	**36,16**	21,56
Tài sản cố định hữu hình	248.200	58.500	57,72	15,27	42,45
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-0-	80.000	-0-	20,89	(20,89)
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**430.000**	**383.000**	**100,00**	**100,00**	-
NGUỒN VỐN					
A. Nợ phải trả	**114.200**	**71.200**	**26,56**	**18,59**	7,97
I. Nợ ngắn hạn	54.200	61.200	12,61	15,98	(3,37)
Vay ngắn hạn	5.000	-0-	1,16	-0-	1,16
Phải trả cho người bán	43.600	55.000	10,14	14,36	(4,22)
Thuế phải nộp	4.800	5.000	1,12	1,31	(0,19)
Phải trả người lao động	800	1.200	0,19	0,31	(0,12)
II. Nợ dài hạn	60.000	10.000	13,95	2,61	11,34
B. Vốn chủ sở hữu	**315.800**	**311.800**	**73,44**	**81,41**	(7,97)
I. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800	73,44	81,41	(7,97)
Nguồn vốn kinh doanh	250.000	250.000	58,14	65,27	(7,13)
Lãi chưa phân phối	65.800	61.800	15,30	16,14	(0,84)
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**430.000**	**383.000**	**100,00**	**100,00**	-

Qua bảng phân tích trên cho thấy:

**** Về tài sản:***

- Tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm, từ 63,84% vào lúc đầu năm xuống còn 42,28% lúc cuối năm, tức giảm 21,56%. Tất cả các khoản mục tài sản ngắn hạn trong kết cấu tài sản đều giảm, nhưng giảm nhiều nhất là "Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn" và "Tiền". Điều này phù hợp với kết quả phân tích biến động theo thời gian.

- Tài sản dài hạn có xu hướng tăng, từ 36,16% vào lúc đầu năm lên 57,72% lúc cuối năm, tức tăng 21,56%. Điều này chứng tỏ trong năm doanh nghiệp đã đầu tư thêm vào tài sản cố định.

**** Về nguồn vốn:***

- Nợ phải trả có xu hướng tăng từ 18,59% lên 26,56%, chủ yếu do tăng nợ dài hạn từ 2,61% trong tổng nguồn vốn đầu năm lên 13,95% trong tổng nguồn vốn cuối năm, tức tăng 11,34%. Sự gia tăng này do doanh nghiệp vay dài hạn để đầu tư mua sắm tài sản cố định.

5.2.2.2. Phân tích khái quát báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

a) Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh (KQHĐKD)

Báo cáo KQHĐKD là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của một kỳ (tháng, quý, năm).

Nói chung, báo cáo KQHĐKD gồm các nội dung chính sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Các khoản giảm trừ doanh thu
- Doanh thu thuần về bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ

- Giá vốn hàng bán
- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Doanh thu hoạt động tài chính
- Chi phí tài chính
- Chi phí bán hàng
- Chi phí quản lý doanh nghiệp
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh
- Thu nhập khác
- Chi phí khác
- Lợi nhuận khác
- Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế
- Chi phí thuế TNDN hiện hành
- Chi phí thuế TNDN hoãn lại
- Lợi nhuận sau thuế TNDN
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu

* ***Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*** là tổng doanh thu bán hàng hoá, thành phẩm, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ.

* ***Các khoản giảm trừ doanh thu*** phản ánh tổng hợp các khoản được ghi giảm trừ vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, gồm: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng hoá, hàng bán bị trả lại và thuế tiêu thụ, thuế xuất khẩu, thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

- ***Chiết khấu thương mại*** là khoản giảm giá bán do khách hàng mua với số lượng lớn hàng hoá hoặc do có quan hệ kinh doanh lâu dài với nhau.

- ***Giảm giá hàng hoá*** là khoản giảm giá bán do hàng bán không đạt đúng yêu cầu của khách hàng, nên doanh nghiệp buộc phải giảm giá để tiêu thụ được hàng hoá.

- ***Hàng bán bị trả lại*** là giá trị của số hàng đã bán cho khách hàng nhưng không đạt yêu cầu nên bị trả lại.

Trong ba khoản làm giảm doanh thu này, thì hai khoản giảm giá hàng hoá và hàng bán bị trả lại thể hiện sự quản lý yếu kém của doanh nghiệp đối với chất lượng hàng hoá của doanh nghiệp từ đó không thỏa mãn yêu cầu của khách hàng. Do vậy, khi tách riêng các khoản mục này trên báo cáo KQHĐKD sẽ giúp doanh nghiệp nhận diện được mức độ yếu kém để có biện pháp khắc phục.

* ***Doanh thu thuần về bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ*** là phần còn lại của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu.

* ***Giá vốn hàng bán*** phản ánh tổng giá vốn của hàng hoá, bất động sản đầu tư, giá thành sản xuất và thành phẩm đã bán, chi phí trực tiếp của khối lượng dịch vụ hoàn thành đã cung cấp, chi phí khác được tính vào giá vốn.

* ***Lợi nhuận gộp về bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ*** là chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán:

Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần – Giá vốn hàng bán.

* ***Doanh thu hoạt động tài chính*** phản ánh doanh thu hoạt động tài chính thuần phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp.

* ***Chi phí tài chính*** gồm tiền lãi vay phải trả, chi phí bản quyền, chi phí hoạt động liên doanh... phát sinh trong kỳ báo cáo.

* ***Chi phí lãi vay*** là chi phí lãi vay được tính vào chi phí tài chính trong kỳ báo cáo.

* ***Chi phí bán hàng*** là toàn bộ chi phí phát sinh ở khâu tiêu thụ hàng hoá.

* ***Chi phí quản lý doanh nghiệp*** là toàn bộ chi phí phát sinh ở các bộ phận văn phòng doanh nghiệp

* ***Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh*** phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo, bằng lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (+) doanh thu hoạt động tài chính (-) chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ báo cáo.

* ***Thu nhập khác*** phản ánh các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ báo cáo.

* ***Chi phí khác*** phản ánh các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ báo cáo.

* ***Lợi nhuận khác*** phản ánh chênh lệch giữa thu nhập khác với các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ báo cáo.

* ***Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế*** phản ánh tổng số lợi nhuận kế toán thực hiện trong năm của doanh nghiệp trước khi trừ chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp phát sinh trong kỳ.

* ***Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành*** phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm báo cáo.

* ***Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại*** phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại hoặc thuế thu nhập hoãn lại trong năm báo cáo.

* ***Lợi nhuận sau thuế TNDN*** phản ánh tổng số lợi nhuận thuần (hoặc lỗ) sau thuế từ các hoạt động của doanh nghiệp (sau khi trừ chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp) phát sinh trong năm báo cáo.

Lợi nhuận sau thuế = Lợi nhuận trước thuế – Chi phí thuế TNDN.

Nếu nối kết với các chỉ tiêu trên, thì Lãi sau thuế là phần còn lại của doanh thu sau khi trừ đi tất cả các khoản chi phí gắn liền với hàng bán, tất cả các khoản chi phí phát sinh trong kỳ và mức thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp. Như vậy ngoại trừ mức thuế thu nhập doanh nghiệp là chỉ tiêu nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp, tất cả các chỉ tiêu doanh thu và chi phí đều nằm trong phạm vi kiểm soát của doanh nghiệp. Do đó để tăng lợi nhuận sau thuế, doanh nghiệp cần:

- Tăng doanh thu thuần bằng cách tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, giảm tối đa các khoản làm giảm doanh thu.

- Giảm chi phí bằng cách thực hiện kiểm soát chi phí từ khâu sản xuất cho tới khâu tiêu thụ, khâu quản lý, giảm tối đa các khoản thiệt hại do ngừng sản xuất, và tận dụng tối đa công suất của máy móc thiết bị sản xuất cũng như các trang thiết bị phục vụ hoạt động bán hàng và hoạt động quản lý.

- Tăng chi phí như chi phí quảng cáo, tiếp thị để tăng doanh thu với tốc độ nhiều lần nhanh hơn.

Bảng 5.4: Báo cáo KQHĐKD rút gọn

DOANH NGHIỆP HOÀNG

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

NĂM 20x1

(Đơn vị : triệu đồng)

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	943.500	862.200
Trừ: Hàng bán bị trả lại	13.500	10.200
Doanh thu thuần	930.000	852.000
Trừ: Giá vốn hàng bán	654.000	594.000
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	276.000	258.000
Chi phí bán hàng	137.400	121.000
Chi phí quản lý doanh nghiệp	49.300	46.500
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	89.300	90.500
Chi phí hoạt động tài chính	6.300	1.500
Tổng lợi nhuận trước thuế	83.000	89.000
Chi phí thuế TNDN (28%)	23.240	24.920
Lợi nhuận sau thuế TNDN	59.760	64.080

b) Phân tích biến động theo thời gian

Tương tự như trường hợp của bảng CĐKT, khi phân tích biến động theo thời gian của báo cáo KQHĐKD, doanh nghiệp cũng thực hiện so sánh các chỉ tiêu ở hai kỳ khác nhau.

Nội dung phân tích biến động theo thời gian của báo cáo KQHĐKD được trình bày trên Bảng 5.5. Qua Bảng 5.5 cho thấy tổng doanh thu tăng 9,3%, tức tăng 81.300 tr.đ nhưng doanh thu thuần chỉ tăng có 9,15%, tức tăng có 78.000 tr.đ. Điều này do hàng bán bị trả lại tăng quá nhiều, tăng đến 32,35%, gấp hơn 2 lần tỷ lệ tăng của tổng doanh thu. Hàng bán bị trả lại là hàng không đạt yêu cầu của khách nên không được khách chấp nhận, do vậy việc chỉ tiêu này tăng lên quá cao là một vấn đề doanh nghiệp cần quan tâm xác định nguyên nhân.

Ngoài ra, giá vốn hàng bán tăng với tốc độ cao hơn doanh thu cũng là một hiện tượng không tốt cần xác định nguyên nhân.

Do hàng bán bị trả lại và giá vốn hàng bán tăng với tốc độ cao, nên dù doanh thu năm nay có tăng lên so với doanh thu năm trước, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ chỉ tăng được 6,97% tức 18.000 tr.đ.

Bảng 5.5: Phân tích biến động theo thời gian của các chỉ tiêu trên báo cáo KQHĐKD

(Đơn vị : triệu đồng)

	Năm nay	Năm trước	Biến động	
			Mức tăng/giảm	Tỷ lệ tăng/giảm (%)
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	943.500	862.200	+81.300	+9,43
Trừ: Hàng bán bị trả lại	13.500	10.200	+3.300	+32,35
Doanh thu thuần	930.000	852.000	+78.000	+9,15
Trừ: Giá vốn hàng bán	654.000	594.000	+60.000	+10,10
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	*276.000*	*258.000*	+18.000	+6,97
Chi phí bán hàng	137.400	121.000	+16.400	+13,55
Chi phí quản lý doanh nghiệp	49.300	46.500	+2.800	+6,02
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	89.300	90.500	(1.200)	(1,32)
Chi phí hoạt động tài chính	6.300	1.500	+4.800	+320,00
Tổng lợi nhuận trước thuế	83.000	89.000	(6.000)	(6,74)
Chi phí thuế TNDN	23.240	24.920	(1.680)	(6,74)
Lợi nhuận sau thuế TNDN	59760	64.080	(4.320)	(6,74)

Ngoài ra, do chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đều tăng, nên lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bị giảm 1,32%, tương ứng 1.200 tr.đ.

Nếu tính cả chi phí hoạt động tài chính, do khoản chi này tăng đột biến trong năm nay nên đã làm cho lợi nhuận sau thuế TNDN giảm đến 6,74%, tương ứng 4.320 tr.đ.

c) Phân tích kết cấu và biến động kết cấu

Khi phân tích kết cấu, chỉ tiêu doanh thu thuần được xác định là quy mô tổng thể, tương ứng tỷ lệ 100%. Các chỉ tiêu khác của báo cáo KQHĐKD được xác định theo kết cấu chiếm trong quy mô tổng thể đó. Qua việc xác định tỷ lệ của các chỉ tiêu chi phí, tỷ lệ lãi trong doanh thu thuần, nhà doanh nghiệp sẽ đánh giá hiệu quả của một đồng (hoặc 100 đồng) doanh thu thuần tạo ra trong kỳ.

Bảng 5.6: Phân tích kết cấu và biến động kết cấu của các chỉ tiêu trên báo cáo KQHĐKD

(Đơn vị : triệu đồng)

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước	Kết cấu		
			Năm nay	Năm trước	Biến động
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	943.500	862.200	101,45	101,20	+0,25
Trừ: Hàng bán bị trả lại	13.500	10.200	1,45	1,20	+0,25
Doanh thu thuần	**930.000**	**852.000**	**100,00**	**100,00**	-
Trừ: Giá vốn hàng bán	654.000	594.000	70,32	69,72	+0,60
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	276.000	258.000	29,68	30,28	(0,6)
Chi phí bán hàng	137.400	121.000	14,77	14,20	+0,57
Chi phí quản lý doanh nghiệp	49.300	46.500	5,30	5,46	(0,16)
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	89.300	90.500	9,60	10,62	(1,02)
Chi phí hoạt động tài chính	6.300	1.500	0,67	0,18	+0,49
Tổng lợi nhuận trước thuế	83.000	89.000	8,92	10,44	(1,52)
Chi phí thuế TNDN	23.240	24.920	2,50	2,92	(0,42)
Lợi nhuận sau thuế TNDN	59760	64.080	6,42	7,52	(1,10)

Căn cứ trên các giá trị tính được ở Bảng 5.6, ta thấy trong 100 đồng doanh thu thuần năm nay có 70,32 đ giá vốn hàng bán và 29,68 đ lãi gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là 9,6 tr.đ.

Đối với năm ngoái thì trong 100 đ doanh thu thuần có 69,72đ giá vốn hàng bán và 30,28 đ lãi gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là 10,62 đ.

Như vậy, khi so sánh về mặt kết cấu cho thấy với cùng 100đ doanh thu thuần, giá vốn hàng bán năm nay cao hơn năm trước 0,60 đ dẫn đến lãi gộp thấp hơn 0,60đ. Đồng thời, trong năm nay, dù doanh nghiệp đã tiết kiệm được chi phí bán hàng 0,57 đ nhưng chi phí quản lý lại tăng 0,16đ. Giá vốn hàng bán tăng, chi phí quản lý tăng nên lãi thuần từ hoạt động kinh doanh đã giảm 1,02 đ trong 100 đ doanh thu thuần. Vậy nếu năm nay, giá vốn hàng bán không tăng và doanh nghiệp vẫn thực hiện được mức tiết giảm chi phí quản lý, thì lãi của doanh nghiệp từ hoạt động kinh doanh sẽ tăng thêm 1,02 đ trong 100 đ doanh thu thuần.

Qua phân tích báo cáo KQHĐKD cho thấy vấn đề cốt lõi mà doanh nghiệp cần quan tâm phân tích thêm chính ***là giá vốn hàng bán và chi phí quản lý***. Doanh nghiệp phải tìm được câu trả lời cho câu hỏi 'Vì sao giá vốn hàng bán tăng?', 'Nguyên nhân nào khiến giá vốn hàng bán tăng, khách quan hay chủ quan?' 'Bộ phận nào trong chuỗi giá trị của doanh nghiệp đã hoạt động kém hiệu quả để giá vốn hàng bán tăng?' 'Vì sao chi phí quản lý tăng?' v.v... và v.v....

5.2.2.3. Phân tích khái quát báo cáo lưu chuyển tiền tệ

a) Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ (LCTT)

Tiền là dòng máu để 'nuôi sống' một tổ chức, là dòng nước mát để làm cho cánh đồng xanh tươi, đơm bông kết trái. Không có tiền, công nhân không được trả lương, các nhà cung cấp không được thanh toán, công nợ không được hoàn trả, cổ đông không được trả lãi, hoạt động sản xuất đình trệ, tổ chức đi đến lằn ranh sống chết vì dòng máu thiếu máu, cánh đồng úa tàn dần vì thiếu nước....

Trong một kỳ kinh doanh, tiền và các khoản tương đương tiền (nói chung là tiền tệ) lưu chuyển không ngừng qua tổ chức. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên tục, nghiệp vụ này là nghiệp vụ chi tiền, nghiệp vụ kia là nghiệp vụ thu tiền, và bên cạnh đó còn có những nghiệp vụ thu, chi không bằng tiền..., các nghiệp vụ này phát sinh liên tục, đan xen vào nhau trong suốt kỳ kinh doanh. Nhà quản lý muốn biết số tiền có trong tay để ra quyết định kinh doanh phù hợp, nhà đầu tư muốn biết tình hình tiền tệ của đơn vị mong muốn đầu tư, để đánh giá khả năng đáp ứng các cơ hội kinh doanh của đơn vị đó, nhà cho vay cũng muốn có thông tin về tình hình tiền tệ của đơn vị xin vay để đánh giá khả năng trả nợ của đơn vị đó v.v..., nói chung thông tin về tiền tệ của một tổ chức là một thông tin cần thiết để giúp các nhà quản lý, nhà đầu tư, ngân hàng, nhà cung cấp ... ra các quyết định kinh doanh của họ.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một báo cáo tài chính tổng hợp, nhằm cung cấp thông tin về dòng tiền lưu chuyển ở một tổ chức trong một kỳ kinh doanh nhất định.

Hoạt động kinh doanh của một tổ chức được chia thành ba loại hoạt động chính:

- Hoạt động kinh doanh

- Hoạt động đầu tư

- Hoạt động tài chính

Dòng tiền lưu chuyển trong một tổ chức thông qua ba hoạt động này. Khi phát sinh một nghiệp vụ thu tiền như thu nợ của khách hàng, thu tiền bán hàng, nhận tiền vay, nhận tiền phạt vi phạm hợp đồng v.v..., dòng tiền lưu chuyển vào tổ chức. Ngược lại, khi phát sinh nghiệp vụ chi tiền như phát lương, nộp thuế, trả lãi cho cổ đông, trả nợ cho người bán v.v..., dòng tiền lưu chuyển ra khỏi tổ chức.

Báo cáo LCTT phản ánh dòng tiền lưu chuyển vào và ra khỏi tổ chức theo ba hoạt động của tổ chức, gồm các nội dung chủ yếu sau:

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính

- Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ

- Tiền và các khoản tương đương tiền đầu kỳ

- Tiền và các khoản tương đương tiền cuối kỳ

* ***Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh*** là chỉ tiêu phản ánh chênh lệch giữa dòng tiền thu với dòng tiền chi trong hoạt động kinh doanh của tổ chức. Hoạt động kinh doanh là các hoạt động chức năng của tổ chức. Dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh gồm những khoản tiền thu như tiền thu từ bán hàng, thu nợ của khách hàng, v.v.... Dòng tiền chi cho hoạt động kinh doanh gồm những khoản tiền chi ra như chi tiền trả nợ người bán, chi tiền mua vật tư nhập kho, chi tiền trả các khoản chi phí bằng tiền mặt,

v.v.... Nếu tổng số tiền thu trong kỳ lớn hơn tổng số tiền chi trong kỳ, thì dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh sẽ dương, có nghĩa các hoạt động kinh doanh tạo ra tiền mặt cho tổ chức. Ngược lại, nếu tổng số tiền thu nhỏ hơn tổng số tiền chi thì dòng tiền thuần sẽ âm, có nghĩa hoạt động kinh doanh không tạo ra đủ tiền để đáp ứng cho các mặt hoạt động kinh doanh. Trong báo cáo LCTT, chỉ tiêu ***lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh*** là một chỉ tiêu rất quan trọng, vì phản ánh khả năng tạo ra tiền từ các hoạt động chính của tổ chức. Nếu chỉ tiêu này bị âm thì điều này không tốt vì chứng tỏ các hoạt động chính của tổ chức không tạo ra đủ tiền để hoạt động.

* ***Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư*** là chỉ tiêu phản ánh chênh lệch giữa dòng tiền thu với dòng tiền chi cho đầu tư mua sắm tài sản cố định. Dòng tiền thu từ hoạt động đầu tư gồm những khoản tiền thu như tiền thu từ bán thanh lý, tài sản cố định, tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác, tiền thu lãi cho vay, v.v.... Dòng tiền chi của hoạt động đầu tư gồm những khoản tiền chi cho việc mua sắm tài sản cố định, xây dựng cơ bản mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh v.v.... Nếu dòng tiền thu lớn hơn dòng tiền chi, dẫn đến dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư dương, mà nguyên nhân chính là do tổ chức bán TSCĐ và thu hồi vốn góp liên doanh nhiều hơn số tiền đầu tư mua sắm TSCĐ mới, thì điều này là không tốt vì chứng tỏ tổ chức đang thu hẹp quy mô sản xuất, bán thanh lý tài sản cố định nhiều hơn là đầu tư tái tạo lại hay mở rộng sản xuất.

* ***Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính*** là chỉ tiêu phản ánh chênh lệch giữa dòng tiền thu với dòng tiền chi trong hoạt động tài chính. Dòng tiền thu từ hoạt động tài chính gồm những khoản tiền thu như tiền thu từ

phát hành cổ phiếu, tiền nhận góp vốn, tiền vay ngân hàng hay các tổ chức tín dụng khác,v.v.... *Dòng tiền chi của* hoạt động tài chính gồm những khoản tiền chi trả cổ tức, tiền trả nợ vay, v.v.... Nếu dòng tiền thu lớn hơn dòng tiền chi thì dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính sẽ dương. Ngược lại, dòng tiền thuần sẽ âm.

* ***Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ*** là chỉ tiêu tổng hợp, phản ánh số tổng cộng của tất cả các ***dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh, dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư, và dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính***. Nếu chỉ tiêu này âm thì chứng tỏ trong kỳ tổ chức đã không tạo ra đủ tiền mặt để hoạt động, điều này không tốt, và càng không tốt nếu giá trị âm này chủ yếu do dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh bị âm. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này dương thì có nghĩa các dòng tiền thu từ các mặt hoạt động của tổ chức trong kỳ đủ đáp ứng nhu cầu về tiền mặt và có dư.

* ***Tiền và các khoản tương đương tiền đầu kỳ và cuối kỳ*** là các số dư đầu kỳ và cuối kỳ của các tài khoản tiền mặt và số dư của chứng khoán ngắn hạn có thời hạn thanh toán trong vòng ba tháng.

Bảng 5.7: Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ rút gọn

DOANH NGHIỆP LIÊN MỸ

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Đơn vị : triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM TRƯỚC	NĂM NAY
I/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh		
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ	140.000	80.000
2. Tiền chi trả cho nhà cung cấp	-25.000	-22.000
3. Tiền chi trả cho người lao động	-3.000	-4.000
4. Tiền chi trả lãi vay	-15.000	-10.000
5. Tiền chi nộp thuế	-1.000	-800
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15.000	112.000
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	-86.000	-120.000
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	***25.000***	***35.200***
II/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư		
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ	-4.700	- 30.000
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	50.000	280
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ		
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ		
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-56.000	-
6. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	5.400	350
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	***- 5.300***	***- 29.370***

CHỈ TIÊU	NĂM TRƯỚC	NĂM NAY
***III/ Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động* tài chính**		
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp		
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu	-1.500	
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	+10.000	10.000
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	-32.000	-12.000
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính		
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu		
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	***- 23.500***	***- 2.000***
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	***- 3.800***	***3.830***
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	***8.200***	***5.400***
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	***4.400***	***9.230***

b) Phân tích biến động theo thời gian

Khi phân tích biến động theo thời gian của báo cáo LCTT, chúng ta so sánh giá trị của các chỉ tiêu chủ yếu ở hai kỳ thời gian khác nhau. Trên Bảng 5.8 cho thấy dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh kỳ này tăng 10,2 tỷ đồng, tức tăng 40,80%; dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư giảm 24,07 tỷ đồng, tương đương giảm 454,15% ; và dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính, tuy vẫn âm, nhưng đã tăng 21,5 tỷ đồng, tức tăng 91,5%. So sánh dòng tiền thuần chung giữa năm nay với năm trước thì dòng tiền thuần kỳ này dương và tăng 7,63 tỷ đồng, tức tăng 200,78%. Với kết quả so sánh như trên cho ta những nhận xét như sau:

- Hoạt động kinh doanh của tổ chức đã tạo ra đủ tiền để đáp ứng hoạt động.

- Trong kỳ này tổ chức đầu tư rất nhiều cho việc mua sắm, xây dựng TSCĐ

- Do hoạt động kinh doanh tạo ra dòng tiền thuần dương nên đã đủ đáp ứng cho nhu cầu đầu tư thêm TSCĐ, tổ chức không phải vay thêm nợ mà còn trả được nợ.

Bảng 5.8: Phân tích biến động theo thời gian của báo cáo Lưu chuyển tiền tệ

(Đơn vị tính : tỷ đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM TRƯỚC	NĂM NAY	BIẾN ĐỘNG	
			Mức	Tỷ lệ (%)
I/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ	140,0	80,00	- 60,00	- 42,85
2. Tiền chi trả cho nhà cung cấp	-25,0	-22,00	+ 3,00	- 12,00
3. Tiền chi trả cho người lao động	-3,0	-4,00	-1,00	+ 33,34
4. Tiền chi trả lãi vay	-15,0	-10,00	+ 5,00	- 33,34
5. Tiền chi nộp thuế	-1,0	-0,80	+ 0,20	- 20,00
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15,0	112,00	+ 97	+646,67
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	-86,0	-120,00	- 34	+ 39,54
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	***25, 0***	***35,20***	***+ 10,2***	***+ 40.80***
II/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ	-4,7	-30,00	- 25,30	+538,30
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	50,0	0,28	- 49,72	- 99,44
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ				

CHỈ TIÊU	NĂM TRƯỚC	NĂM NAY	BIẾN ĐỘNG	
			Mức	Tỷ lệ (%)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ				
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	-56,0	-	+ 56,00	-100,00
6. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	+ 5,4	0,35	- 5,05	- 93,52
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	***- 5,3***	***- 29,37***	***- 24,07***	***-454,15***
III/ Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp				
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu	-1,5	0	+ 1,50	-100,00
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	10,0	10,00	-	-
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	-32,0	-12,00	+ 20,00	- 62,50
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính				
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu				
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	***- 23,50***	***- 2,00***	***+ 21,5***	***+ 91,50***
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	***- 3,8***	***3,83***	***+ 7,63***	***+200,78***
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	***8,2***	***5,40***	***- 2,80***	***- 34,15***
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	***4,4***	***9,23***	***+ 4,83***	***+ 109,77***

c) Phân tích ảnh hưởng của các mặt hoạt động đến dòng tiền thuần trong kỳ

Phân tích ảnh hưởng của các mặt hoạt động đến dòng tiền thuần trong kỳ nhằm xác định hoạt động nào là hoạt động tạo ra tiền nhiều nhất và hoạt động nào là hoạt động 'tiêu tiền' nhiều nhất trong kỳ. Ngoài ra nội dung phân tích này cũng đi sâu vào từng hoạt động để đánh giá về cách tạo ra tiền và sử dụng tiền ở từng hoạt động.

* Căn cứ trên các giá trị trên Bảng 5.9, hoạt động tạo ra tiền nhiều nhất ở cả hai kỳ là hoạt động kinh doanh; hoạt động tiêu tiền nhiều nhất ở năm nay là hoạt động đầu tư, ở năm trước là hoạt động tài chính. Nếu so sánh và đánh giá hai quá trình tạo ra tiền và sử dụng tiền năm nay với năm trước, thì quá trình tạo ra tiền và sử dụng tiền năm nay tốt hơn, vì tự bản thân doanh nghiệp đã tạo ra đủ tiền cung ứng cho hoạt động đầu tư mà không cần vay thêm từ bên ngoài. Điều này chứng tỏ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có khả năng tạo ra tiền cao.

Bảng 5.9: Ảnh hưởng các mặt hoạt động đến dòng tiền thuần trong kỳ

(Đơn vị tính : tỷ đồng)

CHỈ TIÊU	Năm trước	Năm nay
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	*25, 0*	*35,20*
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	*- 5,3*	*- 29,37*
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	*- 23,50*	*- 2,00*
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	*- 3,8*	*3,83*

* Bảng 5.10 trình bày nội dung phân tích các dòng thu và dòng chi của hoạt động kinh doanh, hoạt động tạo ra tiền nhiều nhất. Ở cả hai năm ta thấy dòng thu từ bán hàng năm trước cao hơn hẳn so với dòng thu khác từ hoạt động kinh doanh. Điều này có thể giải thích do ở năm trước doanh nghiệp chủ yếu bán thu tiền ngay. Qua năm này tỷ lệ dòng tiền thu từ bán hàng giảm hẳn và thấp hơn tỷ lệ dòng thu khác. Điều này có lẽ do doanh nghiệp đã thay đổi cách

bán hàng và phát triển cách bán trả chậm. Có thể do áp dụng hình thức bán trả chậm, đồng thời doanh nghiệp cũng có biện pháp hợp lý để thu nợ nên đã làm cho dòng tiền thu tăng lên thấy rõ. Tuy nhiên hình thức bán trả chậm cũng có nhược điểm của nó, nếu doanh nghiệp không có biện pháp tích cực để thu hồi nợ đầy đủ và đúng hạn thì doanh nghiệp sẽ bị chiếm dụng vốn, và sẽ bị rủi ro thiếu tiền mặt nhưng có doanh số cao.

Về kết cấu dòng chi, thì dòng chi khác cho hoạt động kinh doanh ở cả hai kỳ đều chiếm tỷ trọng lớn nhất. Nhà quản lý nên quan tâm nghiên cứu dòng chi này.

Bảng 5.10: Phân tích kết cấu dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh

CHỈ TIÊU	Năm trước		Năm nay	
	Số tiền (Tỷ đ)	Kết cấu (%)	Số tiền (Tỷ đ)	Kết cấu (%)
I/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ	140,0	90,32	80,00	41,66
2. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15,0	9,68	112,00	58,34
Tổng dòng thu.	155,0	100,00	192,00	100,00
1. Tiền chi trả cho nhà cung cấp	25,0	19,23	22,00	14,03
2. Tiền chi trả cho người lao động	3,0	2,30	4,00	2,55
3. Tiền chi trả lãi vay	15,0	11,54	10,00	6,38
4. Tiền chi nộp thuế	1,0	0,80	0,80	0,51
5. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	86,0	66,13	120,00	76,53
Tổng dòng chi	130,0	100,00	156,80	100,00
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	***25, 0***		***35,20***	

5.2.2.4. Phân tích các tỷ số chủ yếu

Chúng ta sẽ sử dụng số liệu trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp Hoàng để minh họa quá trình phân tích.

Bảng 5.11: Bảng Cân đối kế toán (rút gọn)

DOANH NGHIỆP HOÀNG

(Đơn vị: triệu đồng)

Khoản mục	Cuối kỳ (31/12/x1)	Đầu kỳ (31/12/x0)
TÀI SẢN		
A. Tài sản ngắn hạn	**181.800**	**244.500**
Tiền và các khoản tương đương tiền	15.000	20.500
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	3.000	70.000
Các khoản phải thu ngắn hạn	73.800	70.000
Hàng tồn kho	90.000	84.000
B. Tài sản dài hạn	**248.200**	**138.500**
Tài sản cố định hữu hình	248.200	58.500
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-0-	80.000
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**430.000**	**383.000**
NGUỒN VỐN		
A. Nợ phải trả	**114.200**	**71.200**
I. Nợ ngắn hạn	54.200	61.200
Vay ngắn hạn	5.000	-0-
Phải trả cho người bán	43.600	55.000
Thuế phải nộp	4.800	5.000
Phải trả người lao động	800	1.200
II. Nợ dài hạn	60.000	10.000
B. Vốn chủ sở hữu	**315.800**	**311.800**
I. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800
Nguồn vốn kinh doanh	250.000	250.000
Lãi chưa phân phối	65.800	61.800
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**430.000**	**383.000**

a) Hệ số tự tài trợ

Hệ số tự tài trợ phản ánh khả năng tự bảo đảm và mức độ độc lập về mặt tài chính. Hệ số tự tài trợ càng cao chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng cao. Công thức tính:

$$* \quad \text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng cộng nguồn vốn}}$$

$$* \quad \text{Hệ số tự tài trợ năm nay} = \frac{315.800 \text{ tr.đ}}{430.000 \text{ tr.đ}} = 0{,}73 \text{ hay } 73\%$$

$$* \quad \text{Hệ số tự tài trợ năm trước} = \frac{311.800 \text{ tr.đ}}{383.000 \text{ tr.đ}} = 0{,}81 \text{ hay } 81\%$$

Kết quả trên cho thấy mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp năm nay thấp hơn năm trước, do năm nay doanh nghiệp có vay nợ để đầu tư mua sắm tài sản cố định nhằm mở rộng sản xuất kinh doanh.

b) Các hệ số phản ánh mức độ đảm bảo nợ và khả năng thanh toán

b.1. Hệ số phản ánh mức độ đảm bảo nợ

Các chủ nợ dài hạn rất quan tâm đến hệ số đảm bảo nợ dài hạn. Công thức tính hệ số đảm bảo nợ dài hạn:

$$* \quad \text{Hệ số đảm bảo nợ dài hạn} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ và đầu tư dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

Vấn đề đặt ra ở đây là phải xác định đầy đủ giá trị tài sản cố định. Đối với tài sản cố định, giá trị tài sản cố định được tính là giá trị còn lại của tài sản cố định ở kỳ tính hệ số đảm bảo nợ dài hạn.

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ dài hạn năm nay} = \frac{248.200 \text{ tr.đ}}{60.000 \text{ tr.đ}} = 4,14 \text{ hay } 414\ \%$$

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ dài hạn năm trước} = \frac{138.500 \text{ tr.đ}}{10.000 \text{ tr.đ}} = 13,85 \text{ hay } 1.385\%$$

Hệ số đảm bảo nợ dài hạn năm nay giảm so với năm trước

b.2. Các hệ số phản ánh khả năng thanh toán

Các hệ số phản ánh khả năng thanh toán đánh giá trực tiếp khả năng thanh toán bằng tiền mặt của một doanh nghiệp, cung cấp những dấu hiệu liên quan với việc xem xét liệu doanh nghiệp có thể trả được nợ ngắn hạn khi đến hạn hay không. Các hệ số phản ánh khả năng thanh toán gồm hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh.

*** Hệ số thanh toán ngắn hạn (K)***

Hệ số thanh toán ngắn hạn thể hiện mối quan hệ tương đối giữa tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Công thức tính hệ số thanh toán ngắn hạn:

$$* \quad \text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \text{ (lần)}$$

Hệ số thanh toán ngắn hạn có giá trị càng cao càng chứng tỏ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng lớn. Tuy nhiên nếu giá trị của hệ số thanh toán ngắn hạn quá cao thì điều này lại không tốt, vì nó phản ánh doanh nghiệp đã đầu tư quá mức vào tài sản ngắn hạn so với nhu cầu của doanh nghiệp. Và, tài sản lưu động dư thừa thường không tạo thêm doanh thu. Do vậy, nếu doanh nghiệp đầu tư quá đáng vốn vào tài sản ngắn hạn, số vốn đó sẽ không được sử dụng có hiệu quả.

Hệ số thanh toán ngắn hạn được các chủ nợ chấp nhận là K = 2. Nhưng, để đánh giá hệ số thanh toán ngắn hạn của một doanh nghiệp là tốt hay xấu thì ngoài việc dựa vào hệ số K còn phải xem xét ba yếu tố sau:

- Bản chất ngành kinh doanh

- Cơ cấu tài sản ngắn hạn

- Hệ số quay vòng của một số loại tài sản ngắn hạn như hệ số quay vòng các khoản phải thu của khách hàng, hệ số quay vòng hàng tồn kho, hệ số quay vòng vốn lưu động.

* Hệ số thanh toán ngắn hạn năm nay = $\frac{181.800 \text{ tr.đ}}{54.200 \text{ tr.đ}}$ = 3,35 lần

* Hệ số thanh toán ngắn hạn năm trước = $\frac{244.500 \text{ tr.đ}}{61.200 \text{ tr.đ}}$ = 3,99 lần

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm nay thấp hơn so với năm trước.

*** Hệ số thanh toán nhanh**

Hệ số thanh toán nhanh thể hiện quan hệ giữa các loại tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển nhanh thành tiền để thanh toán nợ ngắn hạn. Hệ số này cho biết, với số vốn bằng tiền và các chứng khoán ngắn hạn có thể chuyển đổi nhanh thành tiền, doanh nghiệp có bảo đảm thanh toán kịp thời các khoản nợ ngắn hạn hay không.

Hệ số thanh toán nhanh có giá trị nhỏ là một dấu hiệu cảnh báo cho doanh nghiệp về nguy cơ sẽ gặp khó khăn trong vấn đề thanh toán công nợ khi đến hạn, có khả năng phải bán gấp tài sản để trả nợ. Tuy nhiên, nếu giá trị của hệ số này quá lớn lại phản ánh tình hình sử dụng tiền không tốt, vòng quay vốn chậm, hiệu quả sử dụng vốn thấp. Công thức tính hệ số thanh toán nhanh như sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh (lần)} = \frac{\text{Tiền} + \text{Đầu tư CK ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán nhanh là một tiêu chuẩn đánh giá khắc khe hơn đối với khả năng chi trả các khoản nợ ngắn hạn so với hệ số thanh toán ngắn hạn.

* $\text{Hệ số thanh toán nhanh năm nay} = \frac{15.000 \text{ tr.đ} + 3.000 \text{ tr.đ}}{54.200 \text{ tr.đ}} = 0{,}33 \text{ lần}$

* $\text{Hệ số thanh toán nhanh năm trước} = \frac{20.500 \text{ tr.đ} + 70.000 \text{ tr.đ}}{61.200 \text{ tr.đ}} = 1{,}48 \text{ lần}$

Hệ số thanh toán nhanh năm nay thấp hơn hệ số thanh toán nhanh năm trước.

** Hệ số thanh toán hiện hành*

Hệ số thanh toán hiện hành phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp. Hệ số này cho biết, với toàn bộ giá trị tài sản hiện có, doanh nghiệp có bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp hay không. Hệ số có giá trị càng lớn, khả năng thanh toán hiện hành của doanh nghiệp càng cao, và ngược lại. Công thức tính:

* $\text{Hệ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tổng cộng tài sản}}{\text{Tổng cộng nợ phải trả}} \text{ (lần)}$

* $\text{Hệ số thanh toán hiện hành năm nay} = \frac{430.000 \text{ tr.đ}}{114.200 \text{ tr.đ}} = 3{,}76 \text{ lần}$

* $\text{Hệ số thanh toán hiện hành năm trước} = \frac{383.000 \text{ tr.đ}}{71.200 \text{ tr.đ}} = 5{,}38 \text{ lần}$

Hệ số thanh toán hiện hành năm nay thấp hơn hệ số thanh toán nhanh năm trước

c) Vốn luân chuyển thuần

Vốn luân chuyển thuần (hay vốn hoạt động thuần) là chỉ tiêu phản ánh chênh lệch giữa tổng giá trị thuần của tài sản ngắn hạn với tổng số nợ ngắn hạn. Công thức tính:

* Vốn luân chuyển thuần = Tổng tài sản ngắn hạn - Tổng nợ ngắn hạn

Một doanh nghiệp muốn hoạt động không bị gián đoạn thì phải duy trì một mức vốn luân chuyển thuần hợp lý, để thỏa mãn các khoản nợ ngắn hạn, dự trữ hàng tồn kho đầy đủ. Vốn luân chuyển thuần càng lớn thì khả năng linh hoạt của doanh nghiệp càng cao. Tuy nhiên, nếu vốn luân chuyển thuần quá lớn lại chứng tỏ việc đầu tư vào tài sản ngắn hạn quá nhiều so với nhu cầu, hiệu quả sử dụng vốn thấp.

* Vốn luân chuyển thuần năm nay = 181.800 tr.đ – 54.200 tr.đ = 127.600 tr.đ

* Vốn luân chuyển thuần năm trước = 244.500 tr.đ – 61.200 tr.đ = 183.300 tr.đ

Vốn luân chuyển thuần năm nay thấp hơn năm trước do năm nay doanh nghiệp đầu tư nhiều vào tài sản cố định.

5.3. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN NỢ PHẢI THU – NỢ PHẢI TRẢ

Tình hình thanh toán của doanh nghiệp phản ánh rõ nét chất lượng hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Nếu hoạt động tài chính tốt, doanh nghiệp sẽ ít công nợ, ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, nếu hoạt động tài chính kém, công nợ phải thu, phải trả sẽ dây dưa, kéo dài.

5.3.1. Phân tích các hệ số quay vòng các khoản phải thu của khách hàng – các khoản phải trả người bán

5.3.1.1. Các khoản phải thu

** Số vòng luân chuyển các khoản phải thu*

Số vòng luân chuyển các khoản phải thu là chỉ tiêu phản ánh trong một kỳ kinh doanh, các khoản phải thu quay được mấy vòng. Công thức tính:

$$* \quad \text{Số vòng luân chuyển các khoản phải thu} = \frac{\text{Tổng doanh thu bán chịu}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng}} \times 100$$

$$* \quad \text{Số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu của khách hàng đầu kỳ và cuối kỳ}}{2} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết mức hợp lý của số dư các khoản phải thu của khách hàng và hiệu quả của việc thu hồi nợ. Nếu giá trị của chỉ tiêu lớn, chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên nếu chỉ tiêu quá cao có thể có ảnh hưởng đến mức tiêu thụ trong tương lai, vì đồng nghĩa với kỳ hạn thanh toán ngắn, không hấp dẫn khách mua hàng

** Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu*

Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu phản ánh một vòng quay của các khoản phải thu của khách hàng cần bao nhiêu ngày. Công thức tính:

$$* \quad \text{Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu (ngày)} = \frac{\text{Số ngày của kỳ}}{\text{Số vòng luân chuyển của các khoản phải thu của khách hàng}}$$

Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu càng ngắn, tốc độ thu hồi tiền càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Chỉ tiêu này sẽ được so sánh với thời gian quy định cho khách hàng. Nếu lớn hơn, việc thực hiện thu nợ các khoản phải thu bị chậm so với kế hoạch

Theo nguyên tắc chung, kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu của doanh nghiệp không được quá $\left(1+\frac{1}{3}\right)$ số ngày của kỳ hạn thanh toán.

Kỳ thu tiền bình quân cũng có thể tính theo công thức sau:

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu} = \frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng}}{\text{Tổng doanh thu bán chịu}} \times 365 \text{ (ngày)}$$

Thí dụ: Có các số liệu dưới đây của một doanh nghiệp:

Tài sản ngắn hạn:

- Tiền 50 tr.đ
- Phải thu của khách hàng
  - Cuối kỳ: 60 tr.đ
  - Đầu kỳ: 50 tr.đ
- Hàng tồn kho 100 tr.đ

Doanh thu bán hàng 500 tr.đ

Trong đó: Doanh thu bán chịu 300 tr.đ

Kỳ hạn thanh toán đối với khách mua hàng trả chậm là 30 ngày.

Vậy:

$$* \ \text{Số vòng luân chuyển các khoản phải thu} = \frac{300 \text{ tr.đ}}{(50 \text{ tr.đ} + 60 \text{ tr.đ}) : 2} = 5{,}45 \text{ lần}$$

$$* \ \text{Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu} = \frac{(50 \text{ tr.đ} + 60 \text{ tr.đ}) : 2}{300 \text{ tr.đ}} \times 365 \text{ (ngày)}$$

$$= 67 \text{ ngày} > \left(1+\frac{1}{3}\right) 30 \text{ ngày}$$

Vậy kỳ thu bình quân của doanh thu bán chịu quá dài, không thể chấp nhận được. Doanh nghiệp cần có biện pháp đẩy nhanh tốc độ thu tiền đối với các khoản phải thu của khách hàng.

5.3.1.2. Các khoản phải trả

** Số vòng luân chuyển các khoản phải trả*

Số vòng luân chuyển các khoản phải trả là chỉ tiêu phản ánh trong một kỳ kinh doanh, các khoản phải trả quay được mấy vòng. Công thức tính:

$$\text{* Số vòng luân chuyển các khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải trả người bán}}$$

$$\text{* Số dư bình quân các khoản phải trả người bán} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả người bán đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức hợp lý của số dư các khoản phải trả người bán và hiệu quả của việc thanh toán nợ. Nếu giá trị của chỉ tiêu lớn, chứng tỏ doanh nghiệp trả tiền hàng kịp thời, ít chiếm dụng vốn, và có thể nhận được chiết khấu thanh toán.

** Thời gian quay vòng của các khoản phải trả người bán*

Thời gian quay vòng của các khoản phải trả người bán phản ánh một vòng quay của các khoản phải trả người bán cần bao nhiêu ngày. Công thức tính:

$$\text{* Thời gian quay vòng của các khoản phải trả người bán (ngày)} = \frac{\text{Số ngày của kỳ}}{\text{Số vòng luân chuyển của các khoản phải trả người bán}}$$

Thời gian quay vòng của các khoản phải trả người bán càng ngắn, tốc độ thanh toán tiền càng nhanh, doanh nghiệp ít chiếm dụng vốn. Chỉ tiêu này sẽ được so sánh với thời gian người bán quy định cho doanh nghiệp. Nếu lớn hơn, việc thực hiện thanh toán các khoản nợ người bán bị chậm trễ so với kỳ hạn, phải tìm hiểu nguyên nhân.

Thí dụ: Có các số liệu dưới đây của một doanh nghiệp:

- Phải trả người bán

. Cuối kỳ: 80 tr.đ

. Đầu kỳ: 60 tr.đ

- Tổng doanh số hàng mua chịu trong năm: 210 tr.đ

Vậy:

* $\text{Số vòng luân chuyển các khoản phải trả} = \dfrac{210 \text{ tr.đ}}{(80 \text{ tr.đ} + 60 \text{ tr.đ}) : 2} = 3 \text{ lần}$

* $\text{Thời gian quay vòng của các khoản phải trả người bán (ngày)} = \dfrac{365 \text{ ngày}}{3} = 122 \text{ ngày}$

5.3.2. Phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán

Để có cơ sở đánh giá khả năng thanh toán nhằm có kế hoạch thanh toán kịp thời và đúng thời hạn, doanh nghiệp cần lập bảng phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán cho từng tháng, từng quý như sau:

Bảng phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán

Tháng (Quý)..../200x

Nhu cầu thanh toán	Số tiền	Khả năng thanh toán	Số tiền
1	2	3	4
I. Các khoản phải thanh toán ngay trong tháng (quý)		**I. Các khoản có thể sử dụng thanh toán ngay trong tháng (quý)**	
1. Các khoản nợ quá hạn		**1. Tiền mặt**	
- Phải nộp ngân sách		**2. Tiền gửi Ngân hàng**	
- Nợ vay		**3. Tiền đang chuyển**	
- Nợ người bán		**4. Các khoản tương đương tiền**	
-		**5. Nợ phải thu**	
2. Các khoản nợ đến hạn		- Nợ quá hạn - Nợ đến hạn trong tháng	
- Nợ Ngân sách		**6. Vay**	
- Nợ vay - Tiền lương, tiền công - Nợ người bán		**7. v.v...**	
-			
Cộng		**Cộng**	

Bảng phân tích nên được lập cho từng quý, sau đó lập cho từng tháng trong quý đó để công tác quản lý công nợ, lập kế hoạch thu nợ, trả nợ được chặt chẽ và hữu hiệu hơn.

Trên cơ sở bảng phân tích, doanh nghiệp tính chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán của từng tháng (quý). Công thức tính:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán } (H_K) = \frac{\text{Khả năng thanh toán}}{\text{Nhu cầu thanh toán}}$$

Nếu $H_K > 1$, doanh nghiệp đảm bảo khả năng thanh toán, tình hình tài chính bình thường, tốt

Nếu $H_K < 1$, Khả năng thanh toán của doanh nghiệp kém, doanh nghiệp không đủ tài chính để thanh toán trong kỳ. H_K càng nhỏ hơn 1, khả năng thanh toán càng kém, doanh nghiệp phải tích cực tìm biện pháp cải thiện khả năng thanh toán.

Nếu $H_K = 1$, doanh nghiệp có tài chính vừa đủ để đáp ứng nhu cầu thanh toán trong kỳ.

5.4. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN

Khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn, doanh nghiệp sử dụng một hệ thống chỉ tiêu gồm các chỉ tiêu đánh giá tổng quát, và các chỉ tiêu đánh giá chi tiết để đánh giá sức sản xuất, suất hao phí và sức sinh lợi của từng loại vốn.

5.4.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

5.4.1.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản được phản ánh qua các chỉ tiêu:

- Sức sản xuất của tổng tài sản.
- Sức sinh lợi của tổng tài sản
- Suất hao phí của tổng tài sản

*** *Sức sản xuất của tổng tài sản***

Sức sản xuất của tổng tài sản phản ánh với một đồng tài sản sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất). Công thức tính:

$$\text{Sức sản xuất của tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc tổng giá trị sản xuất)}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

$$\text{Tổng tài sản bình quân} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản hiện có đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

Sức sản xuất của tổng tài sản càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao, và ngược lại.

**** Sức sinh lợi của tổng tài sản***

Sức sinh lợi của tổng tài sản phản ánh với một đồng tài sản sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần trước thuế (hoặc sau thuế). Công thức tính:

$$\text{Sức sinh lợi của tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế (hoặc sau thuế)}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Sức sinh lợi của tổng tài sản càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao, và ngược lại.

**** Suất hao phí của tổng tài sản***

Suất hao phí của tổng tài sản cho biết để có 1 đồng doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bình quân bao nhiêu đồng tài sản. Công thức tính:

$$\text{Suất hao phí của tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng tài sản bình quân}}{\text{Doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất)}}$$

Suất hao phí của tổng tài sản càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng thấp, và ngược lại.

5.4.1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Hiệu quả sử dụng của tài sản cố định được phản ánh qua các chỉ tiêu:

- Sức sản xuất của tài sản cố định.

- Sức sinh lợi của tài sản cố định

- Suất hao phí của tài sản cố định

* ***Sức sản xuất của tài sản cố định***

Sức sản xuất của tài sản cố định phản ánh với một đồng nguyên giá (giá trị còn lại) bình quân của tài sản cố định sử dụng trong kỳ, đã tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất). Công thức tính:

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất)}}{\text{Nguyên giá bình quân (Giá trị còn lại bình quân) của TSCĐ}}$$

Sức sản xuất của tài sản cố định càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao, và ngược lại.

- Công thức tính nguyên giá bình quân của tài sản cố định:

$$\text{Nguyên giá bình quân tài sản cố định} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ hiện có đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

- Công thức tính giá trị còn lại bình quân của tài sản cố định:

$$\text{Giá trị còn lại bình quân của tài sản cố định} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ hiện có đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

* ***Sức sinh lợi của tài sản cố định***

Sức sinh lợi của tài sản cố định phản ánh với một đồng nguyên giá (giá trị còn lại) bình quân của tài sản cố định sử dụng bình quân trong kỳ, đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần trước thuế (sau thuế) . Công thức tính:

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế (sau thuế)}}{\text{Nguyên giá bình quân (giá trị còn lại bình quân) của tài sản cố định}}$$

Sức sinh lợi của tài sản cố định càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao, và ngược lại

*** Suất hao phí của tài sản cố định**

Suất hao phí của tài sản cố định cho biết để có 1 đồng doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bình quân bao nhiêu đồng nguyên giá (giá trị còn lại) tài sản cố định. Công thức tính:

$$\text{Suất hao phí của tài sản cố định} = \frac{\text{Nguyên giá bình quân (giá trị còn lại bình quân) TSCĐ}}{\text{Doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất)}}$$

Suất hao phí của tài sản cố định càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng thấp, và ngược lại

5.4.1.3 Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Hiệu quả sử dụng của tài sản ngắn hạn được phản ánh qua các chỉ tiêu:

- Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn.
- Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn
- Suất hao phí của tài sản ngắn hạn

*** Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn**

Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn phản ánh với một đồng tài sản ngắn hạn sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất). Công thức tính:

$$\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất)}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao, và ngược lại.

- Công thức tính giá trị tài sản ngắn hạn bình quân:

$$\text{Giá trị tài sản ngắn hạn bình quân} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản ngắn hạn hiện có đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

** Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn*

Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn phản ánh với một đồng giá trị tài sản ngắn hạn sử dụng bình quân trong kỳ, đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần trước thuế (sau thuế). Công thức tính:

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế (sau thuế)}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao, và ngược lại

** Suất hao phí của tài sản ngắn hạn*

Suất hao phí của tài sản ngắn hạn cho biết để có 1 đồng doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bình quân bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Công thức tính:

$$\text{Suất hao phí của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}{\text{Doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất)}}$$

Suất hao phí của tài sản ngắn hạn càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng thấp, và ngược lại

5.4.1.4. Hiệu quả sử dụng hàng tồn kho

Để đánh giá hiệu quả sử dụng hàng tồn kho, sử dụng hai chỉ tiêu sau:

- Hệ số quay vòng hàng tồn kho
- Số ngày bình quân của một vòng quay kho

** Hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho*

Hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho phản ánh mối quan hệ giữa khối lượng hàng hóa đã bán với hàng hóa dự trữ trong kho. Hệ số này thể hiện số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân được bán trong kỳ. Công thức tính:

$$\text{Hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng hóa tồn kho bình quân}}$$

Hàng hóa tồn kho bình quân được tính bằng cách lấy số dư đầu kỳ cộng với số dư cuối kỳ rồi chia 2.

Nói chung hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho cao thì doanh nghiệp được đánh giá hoạt động có hiệu quả, giảm được vốn đầu tư cho hàng hóa dự trữ, rút ngắn được chu kỳ chuyển đổi hàng dự trữ thành tiền mặt, và giảm bớt nguy cơ hàng hóa tồn kho trở thành hàng ứ đọng. Tuy nhiên hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho quá cao có thể dẫn đến nguy cơ doanh nghiệp không đủ hàng hóa thỏa mãn nhu cầu bán hàng, dẫn tới tình trạng cạn kho, mất khách hàng, và điều này có thể gây ảnh hưởng không tốt cho công việc kinh doanh về lâu dài của doanh nghiệp. Hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho thấp cho thấy có sự tồn kho quá mức hàng hóa làm tăng chi phí một cách lãng phí. Sự quay vòng hàng hóa tồn kho chậm có thể đặt doanh nghiệp vào tình thế khó khăn và tài chính trong tương lai.

**** Số ngày bình quân của một vòng quay kho***

Số ngày bình quân của một vòng quay kho phản ánh độ dài của thời gian dự trữ hàng hóa và sự cung ứng hàng dự trữ cho số ngày ấy. Công thức tính:

$$\text{Số ngày bình quân của một vòng quay kho} = \frac{365}{\text{Hệ số quay vòng hàng tồn kho}}$$

Thí dụ: Có các số liệu sau ở một doanh nghiệp:

- Tổng giá vốn hàng bán trong kỳ: 458 tr.đ

	Đầu kỳ	Cuối kỳ
- Hàng hóa tồn kho	168 tr.đ	180 tr.đ

$$* \quad \text{Hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho} = \frac{458 \text{ tr.đ}}{(168 \text{ tr.đ} + 180 \text{ tr.đ}) : 2} = 2{,}63 \text{ lần}$$

$$* \quad \text{Số ngày bình quân của một quay vòng kho hàng} = \frac{365}{2{,}63} = 139 \text{ ngày/kỳ}$$

Vậy, một đợt hàng hoá tồn kho của doanh nghiệp cần 139 ngày để quay vòng, hay nói cách khác, kỳ đặt hàng bình quân của doanh nghiệp là 139 ngày. Với số ngày cần thiết để quay vòng hàng tồn kho kéo dài trên 4 tháng là quá lâu, doanh nghiệp cần có biện pháp để đẩy mạnh việc tiêu thụ hàng hoá.

5.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

Các nội dung phân tích:

- Phân tích chung tình hình sử dụng vốn
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cổ phần

5.4.2.1. Phân tích chung tình hình sử dụng vốn

Các chỉ tiêu phân tích:

- Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh
- Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần
- Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ
- Suất hao phí của vốn

** **Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh***

Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh phản ánh một đồng vốn kinh doanh đem lại mấy đồng lợi nhuận trong kỳ. Công thức tính:

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn kinh doanh}}$$

Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh càng lớn so với kỳ trước hay so với các doanh nghiệp cùng ngành, chứng tỏ khả năng sinh lợi của doanh nghiệp càng cao, và ngược lại.

*** Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần**

Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần phản ánh một *đồng doanh thu thuần trong kỳ đem lại mấy đồng lợi nhuận.* Công thức tính:

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần càng lớn chứng tỏ khả năng sinh lợi của vốn càng cao và doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

*** Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ**

Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ phản ánh trong một đồng thu trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Công thức tính:

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng thu trong kỳ}}$$

Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ càng cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

- Công thức tính tổng thu trong kỳ:

$$\text{Tổng thu trong kỳ} = \text{Tổng doanh thu thuần về tiêu thụ} + \text{Tổng doanh thu thuần hoạt động tài chính} + \text{Tổng thu thuần từ hoạt động khác}$$

*** Suất hao phí của vốn**

Suất hao phí của vốn là chỉ tiêu cho biết để có một đồng lợi nhuận, doanh nghiệp đã đầu tư bao nhiêu đồng vốn. Công thức tính:

$$\text{Suất hao phí của vốn} = \frac{\text{Vốn kinh doanh}}{\text{Lợi nhuận}}$$

Suất hao phí càng nhỏ, khả năng sinh lợi của vốn càng cao, doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

5.4.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu nhằm đánh giá khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu được tính theo công thức:

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Để phân tích các nguyên nhân tác động đến khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu, công thức trên được phân tích thành:

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng thu trong kỳ}} \times \frac{\text{Tổng thu trong kỳ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Với:

$$\frac{\text{Tổng thu trong kỳ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \text{Hệ số quay vòng của vốn chủ sở hữu}$$

$$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng thu trong kỳ}} = \text{Tỷ lệ lợi nhuận trên tổng thu}$$

5.4.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cổ phần

Để phân tích hiệu quả sử dụng vốn cổ phần, sử dụng các tỷ số sinh lãi cổ phần, gồm các tỷ số sau:

- Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông
- Thu nhập của một cổ phiếu thường
- Tỷ giá thị trường/ thu nhập của một cổ phiếu thường
- Tỷ lệ trả lãi cổ phần
- Tỷ suất sinh lãi cổ phần

*** Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông***

Mục tiêu hoạt động đầu tiên của doanh nghiệp là tạo ra thu nhập cho các chủ sở hữu. Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông đánh giá mức độ thực hiện mục tiêu này. Công thức tính:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng} = \frac{\text{Lợi tức sau thuế}}{\text{Vốn cổ đông bình quân}} \times 100\ (\%)$$

Vốn cổ đông bình quân thường được tính bằng cách lấy vốn cổ đông đầu kỳ cộng với vốn cổ đông cuối kỳ rồi chia cho 2.

Khi có cổ phiếu ưu đãi, thì phần lợi tức sau thuế dành để chia cho cổ đông thường là phần còn lại của lợi tức sau thuế, sau khi đã trừ cho cổ tức của cổ phiếu ưu đãi.

So sánh tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông với tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng, sẽ có tác dụng giúp ta đánh giá việc sử dụng vốn vay có hiệu quả hay không. Nếu tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông lớn hơn tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng, thì doanh nghiệp được đánh giá là đã sử dụng hiệu quả vốn vay để tạo ra một tỷ suất lợi nhuận cao hơn lãi suất phải trả cho chủ nợ, và ngược lại.

Thí dụ: Có các số liệu dưới đây:

Lợi tức sau thuế	80 tr.đ
Vốn sử dụng bình quân	960 tr.đ
Vốn cổ đông bình quân	630 tr.đ

$$\text{* Tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng} = \frac{80}{960} \times 100 = 8,3\%$$

$$\text{* Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông} = \frac{80}{630} \times 100 = 12,7\%$$

Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông lớn hơn tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng (12,7% > 8,3%). Vậy, doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả vốn vay, nên đã tạo ra tỷ suất lợi nhuận của vốn sở hữu lớn hơn lãi suất phải trả cho chủ nợ.

*** Thu nhập của một cổ phiếu thường***

Các nhà đầu tư mua cổ phiếu đều có mong muốn sẽ thu được lợi nhuận trong tương lai từ vốn đầu tư vào các cổ phiếu đó. Vì lãi suất của 1 cổ phiếu thường là căn cứ để trả lãi, nên các nhà đầu tư thường quan tâm đến các báo cáo của doanh nghiệp về lãi suất của 1 cổ phiếu thường, để quyết định chọn cổ phiếu đầu tư. Công thức tính:

$$\text{Thu nhập của 1 cổ phiếu thường} = \frac{\text{Lợi tức sau thuế – Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Số lượng cổ phiếu thường đang lưu hành bình quân}}$$

Doanh nghiệp nào có thu nhập của cổ phiếu thường cao hơn so với thu nhập của cổ phiếu thường doanh nghiệp khác, sẽ thu hút sự đầu tư hơn.

Số lượng cổ phiếu thường đang lưu hành bình quân bằng số lượng cổ phiếu thường đang lưu hành ở cuối kỳ hạch toán, nếu không có cổ phiếu được phát hành hay thu hồi trong năm. Nếu có cổ phiếu được phát hành thêm hay mua lại thì số lượng cổ phiếu phải được tính toán theo công thức bình quân gia quyền. Thí dụ nếu có 10.000 cổ phiếu được phát hành vào ngày 1/6 thì số lượng cổ phiếu thường này tính bình quân cho kỳ là 5.000 cổ phiếu.

*** Tỷ giá thị trường/thu nhập của mỗi cổ phiếu thường**

Mối quan hệ giữa giá thị trường của mỗi cổ phiếu thường với thu nhập hiện hành của mỗi cổ phiếu được gọi là tỷ giá thị trường/thu nhập của mỗi cổ phiếu. Chỉ tiêu này phản ánh mức độ nào đó về tiềm năng phát triển của doanh nghiệp và sự đánh giá của thị trường đối với thu nhập của nó. Công thức tính:

$$\text{Tỷ giá thị trường/thu nhập của mỗi cổ phiếu thường} = \frac{\text{Giá thị trường của 1 cổ phiếu}}{\text{Thu nhập của 1 cổ phiếu thường}}$$

Tỷ giá thị trường/ thu nhập của 1 cổ phiếu thường giải trình thị trường sẽ trả giá như thế nào cho thu nhập hiện hành của mỗi cổ phiếu. Thí dụ tỷ giá thị trường / thu nhập của một cổ phiếu thường là 15: 1 có nghĩa là thị trường đang trả 15đ cho mỗi đồng thu nhập hiện hành của cổ phiếu thường.

Tỷ giá thị trường/thu nhập của mỗi cổ phiếu được các nhà đầu tư quan tâm nhiều, vì họ tin đó là tiêu chuẩn để đánh giá giá trị của cổ phiếu. Một tỷ giá thị trường đang tăng nói chung được coi là một dấu hiệu tăng trưởng thuận lợi, và phản ánh một triển vọng kinh doanh có hiệu quả cao, và ngược lại, một tỷ giá thấp khi doanh nghiệp hoạt động tài chính kém hiệu quả.

*** Tỷ lệ trả lãi cổ phần**

Tỷ lệ trả lãi cổ phần phản ánh số thu nhập của cổ phần thường đã được chi trả cổ tức. Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ trả lãi cổ phần} = \frac{\text{Tiền mặt trả cổ tức mỗi cổ phiếu thường}}{\text{Thu nhập mỗi cổ phiếu thường}} \times 100$$

Các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh và hoạt động tài chính tốt thường cho tỷ suất sinh lời trên tài sản cao, và có khuynh hướng có tỷ lệ trả lãi cổ phần thấp. Và ngược lại, những doanh nghiệp có tỷ lệ sinh lời trên tài sản thấp lại có

khuynh hướng có tỷ lệ trả lãi cổ phần cao. Vì vậy tỷ lệ trả lãi cổ phần một mặt phản ánh chính sách trả lãi của doanh nghiệp, mặt khác phản ánh phần nào những điều không chắc chắn có thể xảy ra đối với thu nhập trong tương lai của doanh nghiệp.

**** Tỷ suất sinh lãi cổ phần***

Tỷ suất sinh lãi cổ phần phản ánh tỷ lệ hoàn vốn tổng quát cho một chu kỳ đầu tư vào cổ phiếu thường. Công thức tính:

$$\text{Tỷ suất sinh lãi cổ phần} = \frac{\text{Tiền mặt trả cổ tức mỗi cổ phiếu thường}}{\text{Thu nhập mỗi cổ phiếu thường}} \times 100$$

Thí dụ: Có các số liệu liên quan đến cổ phiếu của một doanh nghiệp như sau:

- Lãi thuần sau thuế: 100.000 ng.đ
- Cổ tức cổ phiếu ưu đãi: 300 ng.đ
- Lượng cổ phiếu thường đang lưu hành bình quân: 30.000
- Thị giá của mỗi cổ phiếu thường 40 ng.đ
- Tiền mặt trả cổ tức cổ phiếu thường 40.000 ng.đ

\+ $$\text{Thu nhập của một cổ phiếu thường} = \frac{100.000 \text{ ng.đ} - 300 \text{ ng.đ}}{30.000} = 3{,}323 \text{ ng.đ}$$

\+ $$\text{Tỷ giá thị trường/thu nhập mỗi cổ phiếu thường} = \frac{40 \text{ ng.đ}}{3{,}323 \text{ ng.đ}} = 12{,}037 \text{ ng.đ}$$

$$= 12{,}037 : 1$$

\+ $$\text{Tỷ lệ trả lãi cổ phần} = \frac{\text{Tiền mặt trả cổ tức mỗi cổ phiếu thường}}{3{,}323 \text{ ng.đ}}$$

$$\text{Tiền mặt trả cổ tức mỗi cổ phiếu thường} = \frac{40.000 \text{ ng.đ} - 300 \text{ ng.đ}}{30.000} = 1{,}323 \text{ ng.đ}$$

$$\text{Tỷ lệ trả lãi cổ phần} = \frac{1{,}323 \text{ ng.đ}}{3{,}323 \text{ ng.đ}} \times 100 = 39{,}82\%$$

$$+ \quad \text{Tỷ suất sinh lãi cổ phần} = \frac{1{,}323 \text{ ng.đ}}{3{,}323 \text{ ng.đ}} \times 100 = 39{,}82\%$$

5.5. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

Mục tiêu của doanh nghiệp là lợi nhuận. Những số liệu cần thiết cho việc đánh giá chức năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp được tìm thấy trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp gồm:

- Tỷ lệ lãi gộp
- Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế
- Tỷ lệ số dư đảm phí
- Hệ số đòn bẩy kinh doanh

5.5.1. Tỷ lệ lãi gộp

Tỷ lệ lãi gộp thể hiện quan hệ giữa lãi gộp với doanh thu. Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ lãi gộp} = \frac{\text{Lãi gộp}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\ (\%)$$

Tỷ lệ lãi gộp cho phép dự kiến biến động của giá bán với biến động của chi phí, là khía cạnh quan trọng giúp doanh nghiệp nghiên cứu quá trình hoạt động với chiến lược kinh doanh. Nếu giá bán vẫn giữ nguyên nhưng tỷ lệ lãi gộp vẫn giảm thì ta có thể kết luận là chi phí đã tăng lên. Lúc này

vấn đề cần đặt ra là phải xét xem có phải doanh nghiệp đang ở trong tình thế cần phải gia tăng chi phí để giữ vững thị phần hay không?

Tỷ lệ lãi gộp càng cao chứng tỏ phần giá trị mới sáng tạo của hoạt động sản xuất để bù đắp phí tổn ngoài sản xuất càng lớn, và doanh nghiệp càng được đánh giá cao. Tỷ lệ lãi gộp càng thấp giá trị mới sáng tạo của hoạt động sản xuất càng nhỏ và nguy cơ bị lỗ càng cao.

5.5.2. Tỷ lệ lãi thuần hoạt động kinh doanh trước thuế

Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế thể hiện quan hệ giữa lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế với doanh thu. Lãi thuần từ hoạt động tài chính và từ hoạt động bất thường đều được để ra ngoài chi tiêu này. Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ lãi thuần từ HĐKD trước thuế} = \frac{\text{Lãi thuần từ HĐKD trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\ (\%)$$

Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế càng có giá trị cao phản ánh lợi nhuận sinh ra từ hoạt động kinh doanh càng lớn, phần lãi trong doanh thu có tỷ trọng lớn và doanh nghiệp được đánh giá là hoạt động có hiệu quả.

Thí dụ. Có báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh qua hai năm của doanh nghiệp "Phúc Tâm" như sau:

DOANH NGHIỆP "PHÚC TÂM"

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đơn vị: tr.đ

	20x1	20x0
Tổng doanh thu	630,0	550,0
Trừ: Các khoản giảm trừ	30,0	50,0
Doanh thu thuần	600,0	500,0
Giá vốn hàng bán	490,0	400,0
Lãi gộp	110,0	100,0
Chi phí quản lý	26,0	24,0
Chi phí bán hàng	40,0	36,0
Lãi thuần từ HĐKD trước thuế	44,0	40,0
Thuế lợi tức (28%)	12,3	11,2
Lãi thuần từ HĐKD sau thuế	31,7	28,8

* ***Tỷ lệ lãi gộp***:

Năm 20x0 = $\frac{100}{500} \times 100 = 20\%$

Năm 20x1 = $\frac{110}{600} \times 100 = 18,3\%$

Tỷ lệ lãi gộp năm 20x1 so với năm 20x0 bị giảm dù về số lượng lãi gộp năm 20x1 lớn hơn lượng lãi gộp năm 20x0.

**** Tỷ lệ lãi thuần từ HĐKD trước thuế:***

Năm 20x0 = $\frac{40}{500} \times 100 = 8\%$

Năm 20x1 = $\frac{44}{600} \times 100 = 7,3\%$

Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế năm 20x1 so với năm 20x0 giảm, dù mức lãi thuần của năm 20x1 lớn hơn mức lãi thuần của năm 20x0, như vậy so sánh hai năm đi đến kết luận là doanh nghiệp "Phúc Tâm" trong năm 20x1 hoạt động kém hiệu quả hơn so với hoạt động của năm 20x0, mặt khác tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế chỉ chiếm có 8% doanh thu là tỷ lệ quá thấp, chưa phản ánh sự hoạt động có hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Để đánh giá quá trình sinh lời của doanh nghiệp. Ngoài tỷ lệ lãi gộp và tỷ lệ lãi thuần được tính dựa trên các số liệu lấy từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh lập theo chế độ quy định của kế toán tài chính, còn có các tỷ lệ số dư đảm phí và hệ số đòn bẩy kinh doanh, được tính từ các số liệu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh lập theo cách ứng xử của chi phí.

5.5.3. Tỷ lệ số dư đảm phí

Tỷ lệ số dư đảm phí là chỉ tiêu biểu hiện bằng số tương đối quan hệ tỷ lệ giữa tổng số dư đảm phí với doanh thu, hoặc giữa phần đóng góp với đơn giá bán. Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ số dư đảm phí} = \frac{\text{Tổng số dư đảm phí}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

hoặc

$$= \frac{\text{Phần đóng góp của 1 sản phẩm}}{\text{Đơn giá bán}} \times 100$$

Tổng số dư đảm phí là số dư biểu hiện bằng số tuyệt đối tổng số tiền còn lại của ***doanh thu bán hàng sau khi đã trừ tổng biến phí***. Tổng số dư đảm phí được sử dụng trước hết để trang trải định phí, phần còn lại là lãi thuần trong kỳ.

Tổng số dư đảm phí tính cho một đơn vị sản phẩm được gọi là **phần đóng góp,** là phần chênh lệch của đơn giá bán với biến phí đơn vị.

Tỷ lệ số dư đảm phí thể hiện ý nghĩa khi doanh thu tăng lên một khoản nào đó, thì trong đó có bao nhiêu phần dành để bù đắp định phí và lãi. Nếu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đã vượt quá điểm hòa vốn, thì tỷ lệ tăng của doanh thu là tỷ lệ tăng của số dư đảm phí, và mức tăng của tổng số dư đảm phí là mức tăng của lãi thuần.

Thí dụ, có báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh lập theo cách ứng xử của chi phí như sau:

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
LẬP THEO PHƯƠNG PHÁP ỨNG XỬ CỦA CHI PHÍ

(Đơn vị: tr.đ)

Doanh thu 10.000 x 20.000đ)	200
Trừ: Tổng biến phí (10.000 x 12.000)	120
Tổng số dư đảm phí	80
Trừ: Định phí	30
Lãi thuần	50

$$\text{Tỷ lệ số dư đảm phí} = \frac{80 \text{ tr.đ}}{200 \text{ tr.đ}} \times 100 = 40\%$$

Tỷ lệ số dư đảm phí là 40% có nghĩa là cứ 1đ doanh thu tăng lên thì trong đó có 0,4đ thuộc về tổng số dư đảm phí.

Với báo cáo như trên thì doanh nghiệp đã vượt qua điểm hòa vốn (vì kết quả là lãi) nên mức tăng của lãi thuần là mức tăng của tổng số dư đảm phí, và tỷ lệ tăng của tổng số dư đảm phí là tỷ lệ tăng của doanh thu. Giả sử doanh thu tăng lên 20%, tổng số dư đảm phí cũng sẽ tăng 20%, và mức tăng của tổng số dư đảm phí cũng là mức tăng của lãi thuần, sẽ là 16tr.đ (20% x 80 tr.đ).

5.5.4. Hệ số đòn bẩy kinh doanh

Hệ số đòn bẩy kinh doanh là một chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng định phí làm công cụ tác động, để ***đạt được tỷ lệ tăng cao về lợi nhuận với một tỷ lệ tăng nhỏ hơn nhiều về doanh thu***. Công thức tính:

$$\text{Hệ số đòn bẩy kinh doanh} = \frac{\text{Tổng số dư đảm phí}}{\text{Lãi thuần}} \text{ (lần)}$$

Hệ số đòn bẩy kinh doanh sẽ lớn hơn ở các doanh nghiệp ***có tỷ lệ định phí cao hơn biến phí*** trong tổng chi phí, so với các doanh nghiệp có kết cấu chi phí ngược lại.

Hệ số đòn bẩy kinh doanh thể hiện ý nghĩa khi doanh nghiệp đã vượt qua điểm hòa vốn, nếu doanh thu tăng theo một tỷ lệ nào đó, thì lợi nhuận sẽ tăng theo một tỷ lệ bằng tích của tỷ lệ bằng tích của tỷ lệ tăng của doanh thu với hệ số của đòn bẩy kinh doanh.

Thí dụ: Có báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của hai doanh nghiệp A và B dưới đây:

	Doanh nghiệp A	**Doanh nghiệp B**
Doanh thu	100.000	100.000
Trừ: Tổng biến phí	70.000	30.000
Tổng số dư đảm phí	30.000	70.000
Trừ: Tổng định phí	20.000	60.000
Lãi thuần	10.000	10.000

Hệ số đòn bẩy kinh doanh:

$$+ \text{ Của doanh nghiệp A} = \frac{30.000}{10.000} = 3$$

+ Của doanh nghiệp B $= \dfrac{70.000}{10.000} = 7$

Doanh nghiệp A có tỷ lệ định phí trong tổng chi phí thấp nên hệ số đòn bẩy kinh doanh của doanh nghiệp A thấp. Doanh nghiệp B có tỷ lệ định phí trong tổng chi phí cao nên hệ số đòn bẩy kinh doanh của doanh nghiệp B cao. Giả sử doanh thu của cả hai doanh nghiệp A và B đều tăng 6%, thì lãi thuần của doanh nghiệp A và B dự kiến sẽ tăng thêm:

Tỷ lệ tăng thêm lãi thuần:

+ Của doanh nghiệp A = 6% x 3 = 18%, tương ứng 1800

+ Của doanh nghiệp B = 6% x 7 = 42%, tương ứng 4200

Doanh nghiệp có hệ số đòn bẩy kinh doanh càng cao thì khi hoạt động kinh doanh đã vượt quá điểm hòa vốn, tỷ lệ tăng thêm lãi thuần của doanh nghiệp đó cũng cao hơn so với doanh nghiệp có hệ số đòn bẩy kinh doanh thấp.

5.6. THÍ DỤ MINH HỌA TỔNG HỢP

Công ty TNHH LCG là một doanh nghiệp đã hoạt động từ 20 năm nay ở tỉnh A, chuyên sản xuất kinh doanh thực phẩm chế biến. Khoảng 60% số lượng được bán sỉ cho các cửa hàng bán lẻ thực phẩm chế biến, phần còn lại được tiêu thụ thông qua các cửa hàng đại lý của công ty.

Vị chủ tịch mới của công ty, ông Lâm, mới 34 tuổi, đã quyết định phát triển công việc kinh doanh bằng cách mua lại một xí nghiệp chế biến thực phẩm vừa bị phá sản ở tỉnh lân cận B. Sau đó ông Lâm mở thêm ba cửa hàng đại lý mới ở các vùng trung tâm của tỉnh này để thâm nhập vào thị trường ở đó. Đồng thời ông Lâm quyết định dời văn phòng trung tâm về tỉnh B và giao cơ sở cũ cho một người khác quản lý.

Ông Lâm đang có ý định mở thêm bốn cửa hàng đại lý (gồm ba cửa hàng ở tỉnh B và một ở tỉnh A) và trong 3 năm sắp đến sẽ tiếp tục phát triển thêm nhưng với tốc độ chậm hơn. Xí nghiệp chế biến ở tỉnh A có đủ năng lực sản xuất để thỏa mãn nhu cầu trong 5 năm tới, sau đó phải thay thế máy móc thiết bị. Nhưng xí nghiệp chế biến mới mua ở tỉnh B cần đầu tư thêm 100 tr.đ để mua máy móc thiết bị trong hai năm tới và mỗi năm phải mua thêm một xe vận tải nhỏ, trị giá khoảng 45 tr.đ.

Ông Lâm cũng dự định mở một lò bánh để sản xuất những loại bánh hiện ông đang phải mua ngoài để bán lại. Nếu dự định này được thực hiện, vào năm 1996, ông sẽ thu được lợi nhuận cần thiết để mở rộng công ty nhằm thỏa mãn nhu cầu trong tương lai. Tuy nhiên dự án này cần đầu tư 250 tr.đ, trong đó 120 tr.đ để mua máy móc thiết bị.

Ông Lâm là sở hữu chủ của 90% cổ phiếu thường. Vợ ông sở hữu số còn lại và toàn bộ cổ phiếu ưu đãi. Cách đây vài tháng, ông Lâm đã gọi góp vốn để nâng số vốn điều lệ lên đến mức 50.000 cổ phiếu thường – nhưng ông đã không thành công vì không ai muốn mua 5.000 cổ phiếu được rao bán dù sẽ được hưởng chiết khấu 70.000đ/cổ phiếu. Do vậy ông đệ đơn xin vay tiền ở Ngân hàng phát triển kinh doanh với số tiền 100 tr.đ vào năm 1994 và 200 tr.đ mỗi năm trong hai năm 1995, 1996. Hồ sơ vay tiền mà ông Lâm gởi cho ngân hàng phát triển kinh doanh gồm các báo cáo tài chính và bản giải trình dưới đây.

Bảng A: Bảng cân đối kế toán dạng so sánh

Đơn vị: tr.đ

Khoản mục	31/12/1993	31/12/1992	31/12/1991
TÀI SẢN			
I. Tài sản lưu động	**622**	**558**	**416**
Tiền	20	18	32
Phải thu của khách hàng	246	251	216
Hàng tồn kho	340	272	162
Các khoản ứng trước	16	17	6
II. Tài sản cố định	**1075**	**1036**	**969**
Nguyên giá	1445	1340	1215
Hao mòn	370	304	246
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**1697**	**1594**	**1385**
NGUỒN VỐN			
I. Nợ phải trả	**1228**	**1158**	**985**
1. Nợ ngắn hạn	555	494	323
Vay ngân hàng	89	78	39
Phải trả cho người bán	371	318	218
Nợ dài hạn đến hạn trả	73	62	40
Nợ ngắn hạn khác	22	36	26
2. Nợ dài hạn	673	664	662
Vay dài hạn	673	664	662
II. Nguồn vốn chủ sở hữu	**469**	**436**	**400**
Cổ phần ưu đãi (lãi suất 5%, giá trị danh nghĩa là 100 tr.đ.	125	125	125
Cổ phần thường (mệnh giá danh nghĩa 5 tr.đ/cổ phiếu)	50	50	50
Lãi chưa phân phối	294	261	225
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**1697**	**1594**	**1385**

Bảng B: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dạng so sánh

(Đơn vị: tr.đ)

	1993		1992		1991	
Doanh thu						
Bán lẻ	2.400		2.200		2.000	
Bán sỉ	900		800		750	
Cộng		3.300		3.000		2.750
Giá vốn hàng bán						
Nguyên liệu trực tiếp	600		580		560	
Lương công nhân trực tiếp	200		200		190	
Biến phí sản xuất chung	100		90		90	
Định phí sản xuất chung	250		250		200	
Cộng	1.150		1.120		1.040	
Các mặt hàng khác	1.320		1.100		1.035	
Giá vốn hàng bán		2.470		2.220		2.075
Lãi gộp		830		780		675
Chi phí hoạt động kinh doanh:						
Lương bộ phận kho	60		55		50	
Chi phí lưu kho khác	60		60		55	
Chi phí vận chuyển	150		140		125	
Chi phí bán hàng và quảng cáo	80		60		50	
Lương bộ phận đại lý	185		163		145	
Chi phí thuê, điện nước... bộ phận đại lý	125		112		80	
Chi phí quản lý hành chính	110		90		80	
Cộng		770		680		585
Lãi thuần trước thuế		60		100		90
Thuế lợi tức (30%)		18		30		27
Lãi thuần từ HĐKD sau thuế		42		70		63

Bảng C: Bảng theo dõi biến động về giá trị của tài sản cố định

(Đơn vị: tr.đ)

	Nguyên giá	Tỷ lệ khấu hao (%)	Mức khấu hao hàng năm (1993)	Khấu hao lũy kế tính đến 31/12/1993
TSCĐ của XNCB ở tỉnh A				
Đất đai	130	–	–	–
Nhà xưởng	75	10	7,5	30,3
Máy móc thiết bị	80	12,5	10,0	55,0
Xe vận tải	60	20	12,0	55,0
Thiết bị văn phòng	6	10	0,6	3,6
Cộng	351		30,1	143,6
TSCĐ của XNCB ở tỉnh B				
Đất đai	235	–	–	–
Nhà xưởng	140	5	7,0	28
Máy móc thiết bị	120	5	6,0	22
Xe vận tải	64	25	16,0	28
Thiết bị văn phòng	8	10	0,8	5
Cộng	567		29,8	83
TSCĐ của đại lý bán lẻ				
Cửa hàng	305	8	24,40	85,0
Trang thiết bị	185	5	9,25	48,4
TSCĐ khác	37	5	1,85	10,0
Cộng	527		35,5	143,4
Tổng cộng	1445		95,40	370,0

Bảng D: Báo cáo doanh thu bán lẻ theo các đại lý bán lẻ

(Đơn vị: tr.đ)

	Ngày khai trương	Doanh thu		
		1993	1992	1991
Các đại lý bán lẻ ở tỉnh A				
Đại lý số 1	Tháng 4–1980	350	370	380
Đại lý số 2	7–1983	230	310	370
Đại lý số 3	7–1983	300	310	290
Đại lý số 5	1–1990	310	330	310
Đại lý số 7	2–1992	220	170	–
Các đại lý bán lẻ ở tỉnh B				
Đại lý số 4	2–1989	500	410	380
Đại lý số 6	2–1990	420	300	270
Đại lý số 8	10–1993	70	–	–
Cộng		2400	2200	2000

Bảng E: Bảng thống kê hàng tồn kho

(Đơn vị: tr.đ)

	1993	1992	1991
Nguyên liệu trực tiếp	36	39	33
Thành phẩm			
Trong kho xí nghiệp chế biến	43	40	40
Trong kho các đại lý bán lẻ	30	24	20
Các mặt hàng thực phẩm chế biến khác trong kho các đại lý bán lẻ	231	169	69
Cộng	340	272	162

Bảng F: Bảng thống kê tình hình bán buôn sản phẩm chế biến của công ty trong năm 1993

Đơn vị: triệu đồng

Xí nghiệp chế biến ở tỉnh A		
Doanh thu bán sỉ cho các cửa hàng TPCB	360	
Giá trị hàng hóa đã chuyển giao cho các đại lý tính theo giá bán sỉ	240	600
Xí nghiệp chế biến ở tỉnh B		
Doanh thu bán sỉ cho các cửa hàng TPCB	540	
Giá trị hàng hóa đã chuyển giao cho các đại lý tính theo giá bán sỉ	360	900
Cộng		1500

Bảng G: Bảng giải trình báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 1993

1- Các mặt hàng khác, trong phần giá vốn hàng bán, phản ánh những mặt hàng mà các đại lý bán lẻ mua từ bên ngoài.

2- Công ty định giá bán của sản phẩm tự sản xuất theo phương pháp cộng thêm 66 2/3% biến phí sản xuất (gồm chi phí nguyên liệu trực tiếp, lao động trực tiếp và biến phí sản xuất chung).

3- Các đại lý bán lẻ định giá bán cho những mặt hàng mua từ bên ngoài theo phương thức cộng thêm 25% vào chi phí mua hàng; định giá bán lẻ cho những sản phẩm của xí nghiệp cung cấp theo phương thức cộng thêm 25% vào giá bán buôn của xí nghiệp.

4- Lương của bộ phận kho 60 tr.đ được phân bố cho xí nghiệp chế biến ở tỉnh A 24 tr.đ. Xí nghiệp chế biến ở tỉnh B 36 tr.đ. Những khoản chi phí lưu kho khác, chủ yếu là định phí, được phân bố đều cho hai xí nghiệp.

5- chi phí chuyên chở bằng 10% giá bán sỉ của thành phẩm chế biến, do các xe vận tải của công ty chuyên chở.

6- Chi phí lưu thông và quảng cáo là những khoản định phí tuỳ ý. Trong năm 1993, những khoản chi phí này là 80 tr.đ được phân bổ như sau: 5 tr.đ cho mỗi xí nghiệp chế biến, 60 tr.đ cho các đại lý bán lẻ và 10 tr.đ cho bộ phận quảng cáo.

7- Chi phí quản lý hành chánh của năm 1993 là 110 tr.đ, được phân bổ như sau: 15 tr.đ cho mỗi xí nghiệp chế biến, 50 tr.đ cho các đại lý bán lẻ, và 30tr.đ là tiền thù lao không phân bổ của các ủy viên HĐQT.

8- Định phí sản xuất chung được phân bổ đều cho các xí nghiệp chế biến.

Để có cơ sở quyết định, ngân hàng phát triển kinh doanh thực hiện quá trình phân tích dưới đây:

1) Đánh giá chung

Công ty LCG là một công ty có quy mô tương đối nhỏ, với tổng số tài sản là 1.697 tr.đ, doanh thu năm 1993 là 3.300 tr.đ nhưng lãi thuần từ hoạt động kinh doanh của năm chỉ đạt 42 tr.đ. Vậy chỉ tiêu ROA của LCG là:

$$ROA = \frac{\text{Lãi thuần}}{\text{Tài sản}} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản}} \times \frac{\text{Lãi thuần}}{\text{Doanh thu}}$$

$$= \frac{42 \text{ tr.đ}}{1.697 \text{ tr.đ}} = \frac{3.300 \text{ tr.đ}}{1.697 \text{ tr.đ}} \times \frac{42 \text{ tr.đ}}{3.300 \text{ tr.đ}}$$

$$= 1,945 \times 0,0127 = 0,025$$

Tỷ lệ lãi trên tài sản chỉ đạt 0,025 lần, tức 2,5%. Hệ số quay vòng vốn đạt 1,697 lần, và tỷ lệ lãi trên doanh thu đạt 0,0127 lần, tức 1,27%. Qua các kết quả này có thể đánh giá khái quát về công ty LCG như sau:

- Quá trình sinh lợi của công ty thấp (tỷ lệ lãi trên tài sản là 2,5%).

- Quy mô hoạt động kinh doanh của công ty rất lớn (doanh thu trên 3 tỷ đồng), và công ty có tính năng động trong kinh doanh (hệ số quay vòng tài sản là 1,697 lần) nhưng hiệu quả kinh doanh quá thấp (tỷ lệ lãi trên doanh thu là 1,27%).

- Quy mô hoạt động lớn với tính năng động cao chứng tỏ công ty LCG đang trong tư thế phát triển. Nhưng quá trình sinh lợi thấp lại phản ánh tình hình tài chính kém và phương thức hành động của công ty LCG chưa phù hợp, nên không khai thác hết được tiềm năng.

- Với chi phí khấu hao 95 tr.đ (biểu C) và khoản lãi thuần từ hoạt động kinh doanh sau thiếu 42 tr.đ, thì khả năng tự tài trợ của năm 1993 không hứa hẹn điều gì tốt đẹp. Tổng số 137 tr.đ này thực sự không cao nếu ta liên hệ nó với tổng số tài sản (1097 tr.đ) và các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Mặt khác, giá trị TSCĐ lên đến 1075 tr.đ, chiếm quá nửa tổng số tài sản, là một phần rất quan trọng. Do vậy, khi có yêu cầu thay thế và sửa chữa sẽ gặp nhiều khó khăn khi khả năng tự tài trợ thấp và nợ dài hạn đã tương đối cao (673 tr.đ/1097 tr.đ).

a- Đánh giá xu hướng và triển vọng của doanh nghiệp

Ngân hàng thực hiện bảng phân tích theo chiều ngang đối với các báo cáo tài chính như sau:

Bảng 1: Phân tích theo chiều ngang bảng cân đối kế toán của công ty LCG

	31/12/93	31/12/92	Mức tăng (giảm)	Tỷ lệ tăng (giảm) (%)	93/92 (lần)
TÀI SẢN					
A. Tài sản lưu động	**622**	**558**	**64**	**11,5**	**1,11**
Tiền	20	18	2	11,1	1,11
Phải thu của khách hàng	246	251	(5)	(2,0)	0,98
Hàng tồn kho	340	272	68	25,0	1,25
Các khoản ứng trước	16	17	(1)	(5,9)	0,94
B. Tài sản cố định	1075	1036	39	3,8	1,04
Nguyên giá	1445	1340	105	7,8	1,08
Hao mòn	370	304	66	21,7	1,22
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**1697**	**1594**	**103**	**6,5**	**1,06**
NGUỒN VỐN					
A. Nợ phải trả	**1228**	**1158**	**70**	**9,3**	**1,09**
1. Nợ ngắn hạn	**555**	**494**	**61**	**12,3**	**1,12**
Vay ngân hàng	89	78	11	14,1	1,14
Phải trả cho người bán	371	318	53	16,6	1,16
Nợ dài hạn đến hạn trả	73	62	11	17,7	1,18
Nợ ngắn hạn khác	22	36	(14)	(38,9)	(0,61)
2. Nợ dài hạn	**673**	**664**	**9**	**1,4**	**1,01**
Vay dài hạn	673	664	9	1,4	1,01
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	**469**	**436**	**33**	**7,6**	**1,07**
Cổ phần ưu đãi (lãi suất 5%, giá trị danh nghĩa là 100 tr.đ)	125	125	-0-	-0-	1,00
Cổ phần thường (mệnh giá danh nghĩa 5 tr.đ/cổ phiếu)	50	50	-0-	-0-	1,00
Lãi chưa phân phối	294	261			
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**1697**	**1594**	**103**	**8,9**	**1,09**

Qua Bảng 1 có mấy nhận xét sau:

- Quy mô của doanh nghiệp, thể hiện qua giá trị tổng tài sản, tăng từ 1594 tr.đ vào năm 92 lên 1697 tr.đ vào năm 93.

- Phần tài sản tăng chủ yếu do tăng đầu tư mua sắm máy móc thiết bị (39 tr.đ), và hàng tồn kho (68 tr.đ). Điều này chứng tỏ doanh nghiệp có dự định phát triển sản xuất.

- Công nợ tăng cả về nợ ngắn hạn lẫn nợ dài hạn, nợ dài hạn tăng nhiều hơn so với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn tăng chủ yếu do chưa thanh toán cho người bán.

- Nguồn vốn chủ sở hữu tăng là do chưa phân phối tăng. Phần vốn góp cổ phần (ưu đãi và thường) không thay đổi trong kỳ.

Bảng 2: Phân tích kết quả kinh doanh

	1991	1992	1993
Doanh thu	100%	109,1%	110%
Giá vốn hàng bán	100	107,0%	111,3%
Lãi gộp	100	115,5%	106,4%
Chi phí HĐKD	100	116,2%	113,2%
Lãi thuần từ HĐKD sau thuế	100	111,1%	60,0%

Qua Bảng trên cho thấy doanh thu tăng dần qua các năm với tỷ lệ tăng của mỗi năm khoảng 10%. Tuy nhiên tỷ lệ tăng của chi phí nói chung trên 10% mỗi năm, nên đã dẫn đến kết quả là lãi thuần từ hoạt động kinh doanh sau thuế giảm (lãi thuần từ hoạt động kinh doanh sau thuế của năm 1993 chỉ bằng 60% lãi thuần từ hoạt động kinh doanh sau thuế của năm 1992).

b- Đánh giá quan hệ kết cấu và biến động kết cấu

Qua Bảng 3 (trang sau) cho thấy:

- Kết cấu tài sản và kết cấu nguồn vốn nói chung không thay đổi trong kỳ.

- Tài sản cố định chiếm khoảng 2/3 tổng số tài sản nên định phí sẽ cao, đòn bẩy kinh doanh lớn.

- Nguồn vốn chủ yếu là vốn vay (chiếm trên 2/3 tổng nguồn vốn), trong đó phần lớn là vay dài hạn.

Bảng 3: Phân tích quan hệ kết cấu và biến động kết cấu bảng CĐKT

(Đơn vị: tr.đ)

	31/12/93	31/12/92	Quan hệ kết cấu (%)	
			1993	1992
TÀI SẢN				
A. Tài sản lưu động	**622**	**558**	**30,1**	**29,1**
Tiền	20	18		
Phải thu của khách hàng	246	251		
Hàng tồn kho	340	272		
Các khoản ứng trước	16	17		
B. Tài sản cố định	**1075**	**1036**	**69,9**	**70,9**
Nguyên giá	1445	1340		
Hao mòn	370	304		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**1697**	**1594**	**100,0**	**100,0**
NGUỒN VỐN				
A. Nợ phải trả	**1598**	**1462**	**72,4**	**11,7**
1. Nợ ngắn hạn	**555**	**494**	**32,7**	**30,1**
Vay ngân hàng	89	78		
Phải trả cho người bán	371	318		
Nợ dài hạn đến hạn trả	73	62		
Nợ ngắn hạn khác	22	36		
2. Nợ dài hạn	**673**	**664**	**39,7**	**41,6**
Vay dài hạn	673	664		
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	**469**	**436**	**27,6**	**28,3**
Cổ phần ưu đãi (lãi suất 5%, giá trị danh nghĩa là 100 tr.đ)	125	125		
Cổ phần thường (mệnh giá danh nghĩa 5 tr.đ/cổ phiếu)	50	50		
Lãi chưa phân phối	294	261		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**1697**	**1594**	**100,0**	**100,0**

Bảng 4: Phân tích quan hệ kết cấu và biến động kết cấu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

(Đơn vị: tr.đ)

	1993	1992	Quan hệ kết cấu (%)	
			1993	1992
Doanh thu	3300	3.000	100,0	100,0
Giá vốn hàng bán	2470	2220	74,8	74,0
Lãi gộp	830	780	25,2	26,0
Chi phí HĐKD	770	680	23,3	22,7
Lãi thuần trước thuế	60	100	1,9	3,3
Thuế lợi tức (30%)	18	30	0,6	1,0
Lãi thuần từ HĐKD sau thuế	*42*	*70*	*1,3*	*2,3*

Qua Bảng 4 cho thấy do tỷ lệ chi phí năm 1993 đã tăng lên so với năm 1992, nên tuy quy mô doanh thu có tăng cũng đã làm cho tỷ lệ lãi thuần bị giảm xuống (năm 1993 chỉ có 1,3% so với năm 1992 là 2,3%).

c. Phân tích các tỷ số kết cấu

Cơ cấu của nguồn vốn được trình bày dưới đây:

Nợ ngắn hạn	555 tr.đ	32,7%
Nợ dài hạn	673 tr.đ	39,7%
Nguồn vốn chủ sở hữu	469 tr.đ	27,6%
Tổng cộng	1.697 tr.đ	100,0%

Với cơ cấu nguồn vốn này, nguồn vốn chủ sở hữu chiếm khoảng ¼ tổng số nguồn vốn, điều này rõ ràng không tốt khi xét cùng với khả năng sinh lời thấp. Do vậy không có gì đáng ngạc nhiên khi công ty không nhận được sự ủng hộ khi phát hành cổ phiếu vốn. Mặt khác, cổ phiếu ưu đãi trong

nguồn vốn chủ sở hữu dễ bị xem như những khoản nợ dài hạn, vì chúng cũng được quyền ưu tiên chi trả và có tính tích lũy cổ tức, đó là những tính chất của nợ dài hạn.

Để làm rõ những mối liên hệ cần thiết và nhu cầu xem xét những khía cạnh đặc thù của công ty, chúng ta tiếp tục quá trình phân tích tính cân bằng của cơ cấu tài chính. Thoạt nhìn sẽ tưởng rằng rủi ro mà các nhà cho vay dài hạn phải chịu không quá đáng vì tỷ số nợ dài hạn là:

$$\text{Tỷ số nợ dài hạn} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}} \times 100$$

$$= \frac{\text{673 tr.đ}}{\text{1.075 tr.đ}} \times 100 = 62{,}6\%$$

Tuy nhiên theo Bảng C, tỷ lệ giá trị còn lại của TSCĐ ở các đại lý bán lẻ trong tổng giá trị TSCĐ còn lại của toàn công ty là:

$$\frac{\text{527 tr.đ} - \text{143,4 tr.đ}}{\text{1.075 tr.đ}} = 35\%$$

Giá trị TSCĐ còn lại ở các đại lý bán lẻ có ít giá trị đối với các chủ nợ dài hạn. Do vậy khi tính tỷ số nợ dài hạn, ta phải để phần giá trị còn lại này của TSCĐ ra ngoài tổng giá trị TSCĐ còn lại của toàn công ty.

Vậy ta có:

$$\text{Tỷ số nợ dài hạn} = \frac{\text{673 tr.đ}}{\text{1.075 tr.đ} - (\text{527 tr.đ} - \text{143,4 tr.đ})} \times 100$$

$$= \frac{\text{673 tr.đ}}{\text{1.075 tr.đ} - \text{383,6 tr.đ}} \times 100$$

$$= \frac{\text{673 tr.đ}}{\text{691,4 tr.đ}} \times 100 = 97{,}3\%$$

Với kết quả này, rủi ro của chủ nợ dài hạn quá cao. Mặt khác, trong năm tới phần nợ dài hạn đến hạn trả chiếm trên 50% khả năng tự tài trợ của công ty (73 tr.đ/137 tr.đ). Tình trạng tài chính của công ty như vậy có thể đánh giá là rất xấu.

d) Phân tích mức độ đảm bảo nợ và khả năng thanh toán

**** Phân tích mức độ đảm bảo nợ dài hạn***

$$\text{Tỷ số đảm bảo nợ dài hạn} = \frac{1.075 \text{ tr.đ}}{673 \text{ tr.đ}} \times 100 = 159,7\%$$

Giá trị TSCĐ của công ty gấp 1,5 lần nợ dài hạn. Tuy nhiên phần TSCĐ thực sự có ý nghĩa với các chủ nợ dài hạn chỉ gồm những TSCĐ thuộc các xí nghiệp chế biến, nghĩa là không bao gồm giá trị TSCĐ ở các đại lý bán lẻ. Vậy tỷ lệ số đảm bảo nợ dài hạn sẽ là:

$$\text{Tỷ số đảm bảo nợ dài hạn} = \frac{1.075 \text{ tr.đ} - (527 \text{ tr.đ} - 143,4 \text{ tr.đ})}{673 \text{ tr.đ}} \times 100$$

$$= \frac{691,4 \text{ tr.đ}}{673 \text{ tr.đ}} \times 100 = 102,7\%$$

Với kết quả này mức độ đảm bảo nợ dài hạn không cao. Mặt khác, theo Bảng C cho thấy số xe vận tải của xí nghiệp chế biến ở tỉnh A sắp phải thay mới (nguyên giá: 60 tr.đ và đã khấu hao được 55 tr.đ). Điều này đòi hỏi một khoản chi lớn trong năm sắp đến. Và, cũng theo Bảng C có thể ghi nhận được là các tỷ lệ khấu hao khác nhau giữa xí nghiệp chế biến ở tỉnh A với xí nghiệp chế biến ở tỉnh B, và tỷ lệ này cũng rất thấp. Đây cũng là một vấn đề ngân hàng cần quan tâm xem xét.

*** Phân tích khả năng thanh toán**

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$= \frac{622 \text{ tr.đ}}{555 \text{ tr.đ}} = 1{,}1 \text{ lần}$$

Về số tuyệt đối thì khả năng thanh toán X là 67tr.đ (622 tr.đ – 555 tr.đ) so với tổng cộng tài sản 1.697 tr.đ. Điều này cho thấy công ty rất cần tiền nhưng khả năng chi trả lại rất thấp.

Nếu cho rằng chỉ có phần doanh thu bán sỉ là trả chậm thì có hơn ¼ (900 tr.đ/3.300 tr.đ (Bảng B)) doanh thu của năm chưa thu được. Trong trường hợp công ty LCG, kinh doanh ngành hàng thực phẩm chế biến, hiện tượng quá 3 tháng mà doanh thu vẫn không được thanh toán là điều không thể chấp nhận được.

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền + Khoản phải thu của khách hàng}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$= \frac{20 \text{ tr.đ} + 246 \text{ tr.đ}}{555 \text{ tr.đ}} = 0{,}48 \text{ lần}$$

Khả năng thanh toán nhanh của công ty quá thấp. Với các kết quả về hệ số thanh toán như trên, ngân hàng phải cân nhắc rất nhiều trước khi có quyết định cho vay.

e) Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

Theo bảng F cho thấy:

- Mỗi xí nghiệp chế biến bán sỉ 60% cho các cửa hàng thực phẩm chế biến và 40% cho các đại lý bán lẻ của công ty. Doanh thu bán sỉ ra bên ngoài là 900 tr.đ (1.500 tr.đ x 60%) còn 40% bán nội bộ.

- Theo Bảng B, biến phí sản xuất là 900 tr.đ (600 tr.đ + 200 tr.đ + 100 tr.đ) và bán được 1.500 tr.đ (theo Bảng F), vậy tổng số dư đảm phí là 600 tr.đ (1.500 tr.đ – 900 tr.đ) với tỷ lệ số dư đảm phí là 40% (600 tr.đ/1.500 tr.đ).

Vậy tổng số dư đảm phí của hai xí nghiệp chế biến là:

Xí nghiệp chế biến tỉnh A: 600 tr.đ x 40% = 240 tr.đ

Xí nghiệp chế biến tỉnh B: 900 tr.đ x 40% = 360 tr.đ

- Với các cửa hàng đại lý, tỷ lệ số dư đảm phí được xác định như sau:

Giá vốn hàng bán:	
Mua nội bộ:	
Từ xí nghiệp chế biến tỉnh A (bảng F)	240 tr.đ
Từ xí nghiệp chế biến tỉnh B (bảng F)	360 trđ
Cộng mua nội bộ	600 tr.đ
Mua ngoài hàng thực phẩm chế biến (bảng B)	1.320 tr.đ
Cộng (a)	1.920 tr.đ
Doanh thu bán lẻ (bảng B) (b)	2.400 tr.đ
Σ số dư đảm phí (b – a)	480 tr.đ
Tỷ lệ số dư đảm phí (480 tr.đ/2.400 tr.đ)	20%

- Tổng doanh thu của công ty LCG gồm:

900 tr.đ là doanh thu của phần sản phẩm mà hai xí nghiệp chế biến bán cho các cửa hàng không trực thuộc công ty. Đây là phần doanh thu bán sỉ.

2.400 tr.đ là doanh thu của phần sản phẩm mà hai xí nghiệp chế biến bán nội bộ (GVHB là 600 tr.đ) cho các cửa hàng đại lý cộng với phần sản phẩm chế biến mua từ ngoài (GVHB là 1.320 tr.đ).

Bảng 5: Phân tích hiệu quả kinh doanh theo bộ phận

(Đơn vị: triệu đồng)

	XNCB tỉnh A	XNCB tỉnh B	Đại lý bán lẻ	Tổng cộng
Tổng số dư đảm phí bộ phận	240	360	480	1080
Tỷ lệ số dư đảm phí	40%	40%	20%	33%
Định phí trực tiếp (Bảng G)				
- Sản xuất	125	125	–	250
- Lương bộ phận kho hàng	24	36	–	60
- Chi phí kho khác	30	30	–	60
- Chi phí lưu thông và quản lý	5	5	60	70
- Lương bộ phận đại lý	–	–	185	185
- Chi phí khác của bộ phận đại lý	–	–	125	125
- Chi phí quản lý hành chính	15	15	50	80
Cộng	**199**	**211**	**420**	**830**
Tổng số dư bộ phận	41	149	60	
Tỷ lệ số dư bộ phận				
(41 tr.đ/600 tr.đ)	6.8%			
(149 tr.đ/900 tr.đ)		16.5%		
(16 tr.đ/2.400 tr.đ)			2.5%	
Định phí chung (Bảng G)				
- Chi phí chuyên chở (10% 1.500 tr.đ)				150
- Chi phí lưu thông và quảng cáo				10
- Chi phí quản lý hành chính				30
Cộng				190
Lợi tức trước thuế				60
Tỷ lệ lợi tức trước thuế (60 tr.đ/3.300 tr.đ)				1.9%

Kết luận: Sau khi phân tích các báo cáo tài chính của công ty LCG, ngân hàng phát triển kinh doanh quyết định không cho vay vì phải chịu rủi ro cao. Mặt khác, tỷ lệ sinh lời từ hoạt động kinh doanh của công ty quá thấp, khả năng tự tài trợ thấp. Ngân hàng khuyến cáo công ty phải ngừng ngay mọi hình thức mở rộng kinh doanh cần vốn đầu tư. Với tình hình tài chính hiện tại khả năng đi vay của công ty là không có. Tất cả khoản tự tài trợ của công ty phải dành để thỏa mãn các hợp đồng tài chính hiện tại, cải thiện khả năng thanh toán và đảm bảo việc thay thế các tài sản cố định trong năm tới. Trong 2 hoặc 3 năm sắp đến hành động đúng đắn của công ty LCG là phải tập trung vào việc cải thiện khả năng sinh lời.

Giá trị hiện tại dòng đơn của 1 đồng $P_n = \frac{1}{(1+K)^n}$

Kỳ	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
1	0.962	0.952	0.943	0.926	0.909	0.893	0.877	0.862	0.847	0.833	0.620	0.806	0.794	0.781	0.769	0.714
2	0.925	0.907	0.890	0.857	0.826	0.797	0.769	0.743	0.718	0.694	0.672	0.650	0.630	0.610	0.592	0.510
3	0.889	0.864	0.840	0.794	0.751	0.712	0.675	0.641	0.609	0.579	0.551	0.524	0.500	0.477	0.455	0.364
4	0.855	0.823	0.792	0.735	0.683	0.636	0.592	0.552	0.516	0.482	0.451	0.423	0.397	0.373	0.350	0.260
5	0.822	0.784	0.747	0.681	0.621	0.567	0.519	0.476	0.437	0.402	0.370	0.341	0.315	0.291	0.269	0.186
6	0.790	0.746	0.705	0.630	0.564	0.507	0.456	0.410	0.370	0.335	0.303	0.275	0.250	0.227	0.207	0.133
7	0.760	0.711	0.663	0.583	0.513	0.452	0.400	0.354	0.314	0.279	0.249	0.222	0.198	0.178	0.159	0.095
8	0.731	0.677	0.627	0.540	0.467	0.404	0.351	0.305	0.266	0.233	0.204	0.179	0.157	0.139	0.123	0.068
9	0.703	0.645	0.592	0.500	0.424	0.361	0.308	0.263	0.225	0.194	0.167	0.144	0.125	0.108	0.094	0.048
10	0.676	0.614	0.558	0.463	0.386	0.322	0.270	0.227	0.191	0.162	0.137	0.116	0.099	0.085	0.073	0.035
11	0.650	0.585	0.527	0.429	0.350	0.287	0.237	0.195	0.162	0.135	0.112	0.094	0.079	0.066	0.056	0.003
12	0.625	0.557	0.497	0.397	0.319	0.257	0.208	0.168	0.137	0.112	0.092	0.076	0.062	0.052	0.043	0.018
13	0.601	0.530	0.469	0.368	0.290	0.229	0.182	0.145	0.116	0.093	0.075	0.061	0.050	0.040	0.033	0.013
14	0.577	0.505	0.442	0.340	0.263	0.205	0.160	0.125	0.099	0.078	0.062	0.049	0.039	0.032	0.025	0.009
15	0.555	0.481	0.417	0.315	0.239	0.183	0.140	0.108	0.084	0.065	0.051	0.040	0.031	0.025	0.020	0.006
16	0.534	0.458	0.394	0.292	0.218	0.163	0.123	0.093	0.071	0.054	0.042	0.032	0.025	0.019	0.015	0.005
17	0.513	0.436	0.371	0.270	0.198	0.146	0.108	0.080	0.060	0.045	0.034	0.026	0.020	0.015	0.012	0.003
18	0.494	0.416	0.520	0.250	0.180	0.130	0.095	0.069	0.051	0.038	0.028	0.021	0.016	0.012	0.009	0.002
19	0.475	0.396	0.331	0.232	0.164	0.116	0.083	0.060	0.043	0.031	0.023	0.017	0.012	0.009	0.007	0.002
20	0.456	0.377	0.312	0.215	0.149	0.104	0.073	0.051	0.037	0.026	0.019	0.021	0.016	0.012	0.005	0.001

Kỳ	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
21	0.439	0.359	0.294	0.199	0.135	0.093	0.064	0.044	0.031	0.022	0.015	0.012	0.009	0.007	0.004	0.001
22	0.422	0.342	0.278	0.184	0.123	0.083	0.056	0.038	0.026	0.018	0.013	0.009	0.006	0.004	0.003	0.001
23	0.406	0.326	0.262	0.170	0.112	0.074	0.049	0.033	0.022	0.015	0.010	0.007	0.005	0.003	0.002	
24	0.390	0.310	0.247	0.158	0.102	0.066	0.043	0.028	0.019	0.013	0.008	0.006	0.004	0.003	0.002	
25	0.376	0.295	0.233	0.146	0.092	0.059	0.038	0.024	0.016	0.010	0.007	0.005	0.003	0.002	0.001	
26	0.361	0.281	0.220	0.135	0.084	0.053	0.033	0.021	0.014	0.009	0.006	0.004	0.002	0.002	0.001	
27	0.347	0.268	0.207	0.125	0.076	0.047	0.029	0.018	0.011	0.007	0.005	0.003	0.002	0.001	0.001	
28	0.333	0.255	0.196	0.116	0.069	0.042	0.026	0.016	0.010	0.006	0.004	0.002	0.002	0.001	0.001	
29	0.321	0.243	0.185	0.107	0.063	0.037	0.022	0.014	0.008	0.005	0.003	0.002	0.001	0.001	0.001	
30	0.308	0.231	0.174	0.099	0.057	0.033	0.020	0.012	0.008	0.004	0.003	0.002	0.001	0.001		
40	0.028	0.142	0.097	0.046	0.022	0.011	0.005	0.003	0.001	0.001						

Giá trị hiện tại dòng kép (chuỗi niên kim) của 1 đồng tiền tệ $P_n = \frac{1}{K}\left[1 - \frac{1}{(1+K)^n}\right]$

Kỳ	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
1	0.962	0.952	0.943	0.926	0.909	0.893	0.877	0.862	0.847	0.833	0.820	0.806	0.794	0.781	0.769	0.714
2	1.886	1.859	1.833	1.783	1.736	1.690	1.647	1.605	1.566	1.528	1.492	1.457	1.424	1.392	1.361	1.224
3	2.775	2.723	2.673	2.577	2.487	2.402	2.322	2.246	2.174	2.106	2.042	1.981	1.923	1.868	1.816	1.589
4	3.630	3.456	3.465	3.312	3.170	3.037	2.914	2.798	2.690	2.589	2.494	2.404	2.320	2.410	2.166	1.879
5	4.452	4.330	4.212	3.993	3.791	3.605	3.433	3.274	3.127	2.991	2.864	2.745	2.635	2.532	2.436	2.035
6	5.242	5.067	4.917	4.623	4.355	4.111	3.889	3.685	3.498	3.326	3.167	3.020	2.885	2.759	2.643	2.168
7	6.002	5.756	5.582	5.206	4.787	4.564	4.288	4.039	3.812	3.605	3.416	3.242	3.083	2.937	2.802	2.263
8	6.733	6.463	6.216	5.747	5.335	4.968	4.639	4.344	4.078	3.837	3.619	3.421	3.421	3.076	2.925	2.331
9	7.435	7.108	6.802	6.247	5.759	5.328	4.946	4.607	4.303	4.031	3.786	3.566	3.366	3.184	3.019	2.379
10	8.111	7.722	7.360	6.710	6.145	5.650	5.216	4.833	4.494	4.192	3.923	3.682	3.465	3.269	3.092	2.414
11	8.760	8.306	7.887	7.139	6.495	5.988	5.453	5.209	4.656	4.327	4.035	3.776	3.544	3.335	3.147	2.438
12	9.335	8.863	8.384	7.536	6.814	6.194	5.660	5.197	4.793	4.439	4.127	3.851	3.606	3.387	3.190	2.456
13	9.986	9.394	8.853	7.904	7.103	6.424	5.842	5.342	4.910	4.533	4.203	3.912	3.656	3.427	3.223	2.468
14	10.563	9.899	9.295	8.244	7.367	6.628	6.002	5.468	5.008	4.611	4.265	3.962	3.695	3.459	3.249	2.477
15	11.118	10.380	9.712	8.559	7.606	6.811	6.142	5.575	5.092	4.675	4.315	4.001	3.726	3.483	3.268	2.484
16	11.652	10.838	10.106	8.851	7.824	6.974	6.265	5.669	5.162	4.730	4.357	4.033	3.751	3.503	3.283	2.489
17	12.166	11.274	10.477	9.122	8.022	7.120	6.373	5.749	5.222	4.775	4.391	4.059	3.771	3.518	3.295	2.492
18	12.659	11.690	10.828	9.372	8.201	7.250	6.467	5.818	5.273	4.812	4.419	4.080	3.786	3.529	3.304	2.494
19	13.134	12.085	11.158	9.604	8.365	7.366	6.550	5.877	5.316	4.844	4.442	4.097	3.799	3.539	3.311	2.496
20	13.590	12.462	11.470	9.818	8.514	7.469	6.623	5.929	5.353	4.870	4.460	4.110	3.808	3.546	3.316	2.497

Kỳ	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
21	14.029	12.821	11.764	10.017	8.649	7.562	6.687	6.973	5.384	4.891	4.476	4.121	3.816	3.551	3.320	2.498
22	14.451	13.163	12.042	10.201	8.772	7.645	6.743	6.011	5.410	4.909	4.488	4.130	3.822	3.556	3.323	2.498
23	14.487	13.489	12.303	10.371	8.883	7.718	6.792	6.044	5.432	4.925	4.499	4.137	3.827	3.559	3.325	2.499
24	15.247	13.799	12.550	10.529	8.985	7.784	6.835	6.073	5.451	4.937	4.507	4.143	3.831	3.562	3.327	2.499
25	15.622	14.094	12.783	10.675	9.077	7.843	6.873	6.097	5.467	4.948	4.514	4.147	3.834	3.564	3.329	2.499
26	15.983	14.375	13.003	10.810	9.161	7.896	6.906	6.188	5.480	4.956	4.520	4.151	3.837	3.566	3.330	2.500
27	16.330	14.643	13.211	10.935	9.237	7.943	6.935	6.936	5.492	4.964	4.525	4.154	3.839	3.567	3.331	2.500
28	16.663	14.898	13.406	11.051	9.307	7.984	6.961	6.152	5.502	4.970	4.528	4.157	3.840	3.568	3.331	2.500
29	16.984	15.141	13.591	11.158	9.370	8.022	6.983	6.166	5.510	4.975	4.531	4.159	32.841	3.569	3.332	2.500
30	17.292	15.373	13.765	11.258	9.427	8.055	7.003	6.177	5.517	4.979	4.534	4.160	3.812	3.569	3.332	2.500
40	19.793	17.159	15.046	11.925	9.779	8.244	7.105	6.234	5.548	4.997	4.544	4.166	3.846	3.571	3.333	2.500

MỤC LỤC

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

PGS.TS. Phạm Văn Dược – TS. Trần Phước

NHÀ XUẤT BẢN

ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP TP HỒ CHÍ MINH

12 Nguyễn Văn Bảo – P.4 – Q. Gò Vấp – TPHCM

ĐT: (08)39940390-816; Fax: (08)3994 0650

Email: nhaxuatban@hui.edu.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:	TS PHẠM HỮU LỘC
	NGUYỄN TIẾN NAM
Biên tập:	VIỆT HỒNG
Sửa bản in:	THANH ĐIỀN
Trình bày bìa:	MAI LANH

338.7 / ĐHCN.HCM-10 KT.TK.027

In 1000 Cuốn khổ 16x24 cm theo Quyết định xuất bản số: 302/QĐ-ĐHCNTPHCM Ngày 14/12/2010, xác nhận đăng ký KHXB số 1211-2010/CXB/03-75/ĐHCNTPHCM ngày 14/12/2010. In tại Công ty cổ phần in Hưng Phú, nộp lưu chiểu tháng 12 năm 2010.

PHÂN TÍCH
HOẠT ĐỘNG
KINH DOANH



Tổng phát hành tại:
Nhà Sách KINH TẾ
Trụ sở chính: 490B Nguyễn. T. M. Khai, P.2, Q.3 TP.HCM - ĐT: 08.38337462
Chi nhánh: Số 41 Đào Duy Từ, P.5, Q.10, TP.HCM, ĐT: 08.38570424
Fax: 08. 38337462 - Email: nhasachkinhte@hcm.fpt.vn
Hãy truy cập vào địa chỉ website của chúng tôi:
www.nhasachkinhte.vn
Sách kinh tế: Sức mạnh của tri thức thành công!





Giá: 55.000 đ